

**PERENCANAAN PENGEMBANGAN USAHA PENGERINGAN IKAN  
PADA UD. RN DI KELURAHAN LUMPUR KECAMATAN GRESIK  
KABUPATEN GRESIK PROPINSI JAWA TIMUR**

**SKRIPSI  
PROGRAM STUDI AGROBISNIS PERIKANAN  
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERIKANAN DAN KELAUTAN**

Oleh :  
**MAULIDA RACHMAWATI  
NIM.125080400111025**



**FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN  
UNIVERSITAS BRAWIJAYA  
2016**

**PERENCANAAN PENGEMBANGAN USAHA PENGERINGAN IKAN  
PADA UD. RN DI KELURAHAN LUMPUR KECAMATAN GRESIK  
KABUPATEN GRESIK PROPINSI JAWA TIMUR**

**SKRIPSI  
PROGRAM STUDI AGROBISNIS PERIKANAN  
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERIKANAN DAN KELAUTAN**

Sebagai Salah Satu Syarat Meraih Gelar Sarjana Perikanan di Fakultas  
Perikanan dan Ilmu Kelautan  
Universitas Brawijaya

Oleh :  
**MAULIDA RACHMAWATI**  
**NIM.125080400111025**



**FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN  
UNIVERSITAS BRAWIJAYA**

**2016**

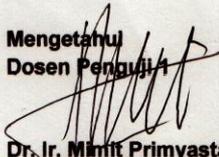
**PERENCANAAN PENGEMBANGAN USAHA PENGERINGAN IKAN PADA  
UD. RN DI KELURAHAN LUMPUR KECAMATAN GRESIK  
KABUPATEN GRESIK PROPINSI JAWA TIMUR**

**LAPORAN SKRIPSI  
PROGRAM STUDI AGROBISNIS PERIKANAN  
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERIKANAN**

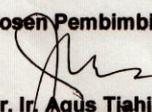
Oleh :  
**MAULIDA RACHMAWATI  
NIM.125080400111025**

Telah dipertahankan di depan penguji  
pada tanggal 27 Juni 2016  
dan dinyatakan telah memenuhi syarat  
SK Dekan No : \_\_\_\_\_  
Tanggal : \_\_\_\_\_

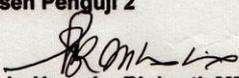
Mengetahui  
Dosen Penguji 1

  
**Dr. Ir. Mimi Primyastanto, MP**  
NIP. 19630511 198802 1 001  
TANGGAL : 20 JUL 2016

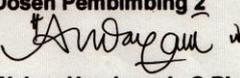
Dosen Pembimbing 1

  
**Dr. Ir. Agus Tjahjono, MS**  
NIP. 19630820 198802 1 001  
TANGGAL : 20 JUL 2016

Dosen Penguji 2

  
**Dr. Ir. Harsuko Riniwati, MP**  
NIP. 19660604 199002 2 002  
TANGGAL : 20 JUL 2016

Dosen Pembimbing 2

  
**Wahyu Handayani, S.Pi., MBA., MP**  
NIP. 19750310 200501 2 001  
TANGGAL : 20 JUL 2016

Menyetujui  
Ketua Jurusan SEPK

  
**Dr. Ir. Nurdin Harahab, MP**  
NIP. 19610417 199003 1 001  
TANGGAL : 20 JUL 2016



## PERNYATAAN ORISINALITAS

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam Laporan Skripsi yang saya tulis ini benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain kecuali yang tertulis dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Apabila kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan Laporan skripsi ini hasil jiplakan, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut sesuai peraturan dan perundangan yang berlaku.



Malang, 30 Mei 2016

Mahasiswa

Maulida Rachmawati

NIM. 125080400111025

## RINGKASAN

**MAULIDA RACHMAWATI.** Perencanaan Pengembangan Usaha Pengeringan Ikan pada UD. RN di Kelurahan Lumpur Kecamatan Gresik Kabupaten Gresik Propinsi Jawa Timur (di bawah bimbingan Dr. Ir. Agus Tjahjono, MS dan Wahyu Handayani, S.Pi, MBA, MP).

---

Pengembangan usaha pada produk perikanan saat ini sangat dibutuhkan dengan cara memaksimalkan kekuatan, mengantisipasi ancaman dari luar lingkungan usaha dan meminimalisir kelemahan dalam memanfaatkan peluang pada sebuah usaha. salah satu hal yang dilakukan yaitu merencanakan pengalokasikan sumber daya agar tujuan dapat dicapai. Perbedaan pekerjaan menjadikan antara pekerja laki-laki dan perempuan mengenai ketidakseimbangan. Tujuan penelitian yaitu mengetahui aspek teknis, aspek pemasaran, aspek finansil, faktor internal dan eksternal usaha, menganalisis strategi pengembangan, mengetahui pembagian kerja antara laki-laki dan perempuan menyusun rencana pada usaha pengeringan ikan UD. RN

Penelitian dilaksanakan pada bulan Maret 2015 pada usaha pengeringan ikan UD. RN. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif yang diperdalam melalui studi kasus pada sebuah obyek yaitu tenaga kerja laki-laki dan perempuan pada usaha pengeringan ikan UD. RN. teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan observasi, wawancara, dokumentasi dan kuisisioner. Sumber data yang didapatkan yaitu data primer dan sekunder dengan jenis data yaitu data kualitatif dan data kuantitatif dengan analisis deskriptif yang berupa teknis produksi, pemasaran, finansil, analisis faktor internal dan eksternal, analisis SWOT, analisis pembagian kerja serta analisis perencanaan usaha.

Aspek teknis pada usaha pengeringan ikan UD. RN terdiri dari proses penyiangan ikan, penggaraman ikan, penirisan ikan, penataan ikan, pengeringan ikan, pengemasan ikan serta pengiriman ikan kering. Pada aspek pemasaran, saluran pemasaran yaitu saluran pendek, sedangkan *Marketing Mix*nya produk ikan kering terdiri dari ikan tawes asin, ikan tawes tawar, ikan mujair asin, ikan mujair tawar, ikan bandeng asin, ikan bandeng tawar, ikan tombro (mas) asin serta ikan belanak tawar dengan harga yang bervariasi. Ikan kering dikirimkan ke luar wilayah Jawa Timur dengan promosi melalui sopir-sopir pengirim ikan kering UD. RN tersebut. Pada aspek finansil jangka pendek, usaha memiliki keuntungan sebesar Rp. 517.750.000,-. Sedangkan untuk jangka panjang usaha layak untuk dijalankan dengan pengembalian investasi selama 1,69 tahun serta akan mengalami ketidaklayakan jika melewati batas toleransi biaya naik 9,6% benefit turun 4,43%, biaya naik 4,43% benefit turun 9,26%, biaya naik 13,87% serta benefit turun 13,01%.

Faktor internal usaha yang menjadi kekuatan dalam usaha pengeringan ikan yaitu lokasi usaha yang strategis, daya simpan produk yang tahan lama, proses produksi ikan kering yang mudah serta pegawai perempuan menghasilkan produk lebih banyak dari pada laki-laki. Faktor internal usaha yang

menjadi kelemahan pada usaha pengeringan ikan UD. RN yaitu bahan baku tidak selalu tersedia setiap hari, kemasan (*Packaging*) bersifat sederhana, tidak ada pembukuan keuangan secara rinci, kurangnya kegiatan promosi serta tidak ada jaminan kesehatan bagi pegawainya. Faktor eksternal usaha yang menjadi peluang pada usaha pengeringan ikan UD. RN yaitu adanya permintaan yang tinggi, produk diminati oleh semua kalangan, adanya informasi mengenai perluasan pemasaran, adanya pengakuan dari pelanggan tetap bahwa ikan kering yang dihasilkan berkualitas tinggi serta banyak masyarakat yang belum bekerja di usia produktif. Faktor eksternal usaha yang menjadi ancaman pada usaha pengeringan ikan yaitu banyaknya persaingan usaha yang sama, keadaan cuaca yang tidak menentu serta kurangnya minat masyarakat dalam bekerja pada usaha pengeringan ikan.

Berdasarkan diagram SWOT didapatkan hasil yaitu berada pada titik  $X = 0,25$  dan  $Y=0,7$ . Dengan demikian usaha pengeringan ikan berada pada kuadran I dimana strategi yang digunakan yaitu agresif dengan mengoptimalkan kekuatan yang dimiliki usaha serta mampu menangkap peluang yang ada di sekitar usaha pengeringan ikan UD. RN tersebut. Sehingga beberapa strategi yang digunakan yaitu meningkatkan dan menjaga kualitas produksi, memberikan penghargaan serta jaminan kesehatan pada pegawainya serta meningkatkan promosi melalui internet maupun sosial media.

Pembagian kerja antara laki-laki dan perempuan pada usaha pengeringan ikan UD. RN menjelaskan bahwa adanya ketidakseimbangan pekerjaan antara laki-laki dan perempuan, dimana pegawai laki-laki ditempatkan pada satu pekerjaan saja, sedangkan perempuan ditempatkan pada berbagai pekerjaan.

Perencanaan usaha pengeringan ikan yaitu pada perencanaan teknis memberikan hak yang sama antara laki-laki dan perempuan, pada perencanaan pemasaran yaitu merencanakan promosi melalui internet dan sosial media sehingga saluran pemasaran juga meningkat. Untuk perencanaan finansial yaitu meningkatkan *Output* produksi sebesar 20% sehingga didapatkan untuk jangka pendek, usaha memiliki keuntungan lebih besar yaitu sebesar Rp. 612.200.000,-. Sedangkan untuk jangka panjang usaha lebih layak untuk dijalankan dengan pengembalian investasi selama 1,43 tahun serta akan mengalami ketidaklayakan jika melewati batas toleransi biaya naik 10,75% benefit turun 4,43%, biaya naik 4,43% benefit turun 10,43%, biaya naik 14,9% serta benefit turun 14,19%.

Saran yang diberikan peneliti kepada usaha pengeringan ikan UD. RN dan pihak-pihak yang berkepentingan yaitu pemilik usaha pengeringan ikan lebih diharapkan memperhatikan antara pegawai perempuan maupun laki-laki dengan memberikan pelatihan, jaminan yang cukup dan sebagainya, pemilik usaha mampu mengetahui faktor lingkungan usaha sehingga hal yang terjadi ke depannya bisa teratasi, pemilik usaha tidak lagi melakukan diskriminasi yang menyebabkan perbedaan antara pegawai laki-laki dan pegawai perempuan serta dapat dilakukan penelitian lebih lanjut mengenai faktor-faktor lain yang mempengaruhi usaha pengeringan ikan serta perencanaan usaha pengeringan ikan yang berbasis gender dengan lebih lengkap lagi.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam penyusunan laporan ini, penulis selalu mendapatkan bantuan dan dukungan dari banyak pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Allah SWT yang memberikan berkah tak ternilai berupa kekuatan dan rezeki kepada penulis dalam melakukan penelitian dan menyelesaikan penulisan Skripsi, serta Nabi Muhammad SAW yang memberikan petunjuk kebenaran
2. Orang tua (Bpk H.Muntohar dan Ibu Hj. Hidayatul Muslimah), kakak-kakak dan jodohnya (mas mamat dan mbak hudiah, mas ali majdi dan mbak faik, me (umu salamah dan mas andik), serta keponakanku tercinta Putri, Nadifa, Naufal yang telah memberikan limpahan kasih sayang serta dukungan dalam bentuk apapun
3. Dr. Ir. Agus Tjahjono, MS selaku dosen pembimbing yang telah memberikan waktunya untuk *Sharing* mengenai laporan Skripsi dan memberikan pelajaran berharga untuk bersabar menjadikan laporan yang lebih baik lagi
4. Ibu Wahyu Handayani S.Pi., MBA., MP selaku dosen pembimbing yang telah memberikan petunjuk dalam melaksanakan serta pembuatan laporan Skripsi juga memberikan pelajaran berharga dalam melakukan Skripsi ini
5. Dr. Ir. Mimit Primyastanto, MP dan Dr. Ir. Harsuko Riniwati, MP selaku dosen penguji yang telah menguji dan memberikan masukan sehingga ujian Skripsi dapat berjalan lancar
6. Mas Junaidi, Mas Fatchur, Ibu Hj Rokeyah dan seluruh pegawai di UD. RN yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan izin pengambilan data secara lengkap pada penelitian saya ini
7. Saudaraku di FPIK (Salmon, Azhar, Dliya, Lisa, Martha, Qanita, Ice), teman seperjuangan skripsi Nuril, Nizam (Putri), teman seperjuangan kuliah (Nafila,

Sinta, Caca, Risti dll), temen sebimbangan pak Agus (Ersa, Vemy, Junita, Raras dll), temen sebimbangan Bu Wahyu (Servie, Winda, Fitri, Yolanda, Desy, Ilana dll), teman-teman Agrobisnis Perikanan Angkatan 2012 yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah memberikan *Support* yang tak terhingga selama kegiatan di kampus

8. Mas Arif Rahmawan Kurniawan yang telah memberikan *Support* tak terhingga untuk menyelesaikan Skripsi ini
9. Teman-teman dan kakak-kakak Himpunan Mahasiswa Jurusan Sosial Ekonomi Perikanan dan Kelautan (HIMASEKA) yang memberikan dukungan dan doa selama ini

Dan semua pihak yang telah memberikan dorongan dan bantuan sehingga laporan ini dapat tersusun.



Malang, Mei 2016

Penulis

## KATA PENGANTAR

*Assalamualaikum Wr. Wb.*

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga Laporan Skripsi ini dapat terselesaikan. Selanjutnya, sholawat serta salam tetap tercurah kepada Nabi Muhammad SAW yang telah menuntun kita menuju jalan kebenaran.

Laporan Skripsi yang berjudul Perencanaan Pengembangan Usaha pengeringan ikan pada UD. RN di Kelurahan Lumpur Kecamatan Gresik Kabupaten Gresik Propinsi Jawa Timur, disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Brawijaya Malang. Di dalam tulisan ini disajikan pokok bahasan mengenai aspek teknis, aspek pemasaran, aspek finansil, faktor internal dan faktor eksternal yang mempengaruhi usaha, analisis SWOT mengenai usaha, serta rencana usaha pengeringan ikan UD. RN.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penyusunan laporan ini, oleh karena itu kritik dan saran sangat penulis harapkan demi kesempurnaan laporan ini, penulis berharap semoga Laporan Skripsi ini dapat bermanfaat bagi pihak lain yang membutuhkan.

*Wassalamualaikum Wr. Wb*

Malang, Mei 2016

Penulis

## DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN .....	i
LEMBAR ORISINALITAS .....	ii
RINGKASAN .....	iii
UCAPAN TERIMA KASIH.....	v
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI .....	viii
DAFTAR GAMBAR .....	xi
DAFTAR TABEL .....	xii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xiv
<b>I. PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	4
1.3 Tujuan Penelitian .....	5
1.4 Kegunaan Penelitian .....	5
<b>II. TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>7</b>
2.1 Penelitian Terdahulu .....	7
2.2 Ikan Kering dan Pengolahannya .....	9
2.3 Usaha Dagang .....	11
2.4 Aspek Teknis .....	11
2.5 Aspek Pemasaran.....	12
2.6 Aspek Finansial.....	13
2.6.1 Modal Usaha.....	13
2.6.2 Penerimaan Usaha .....	13
2.6.3 Keuntungan Usaha .....	13
2.6.4 <i>Break Even Point</i> .....	14
2.6.5 <i>Net Present Value</i> .....	15
2.6.6 <i>Net BC Ratio</i> .....	16

2.6.7	Internal Rate of Return.....	16
2.6.8	Payback Period.....	17
2.6.9	Analisis Sensitivitas .....	17
2.7	Analisis SWOT.....	18
2.8	Gender.....	22
2.9	Perencanaan Usaha .....	24
2.10	Kerangka Berpikir .....	26

**III. METODE PENELITIAN .....28**

3.1	Waktu dan Lokasi Penelitian.....	28
3.2	Obyek Penelitian.....	28
3.3	Jenis Penelitian.....	28
3.4	Jenis dan Sumber Data.....	29
3.4.1	Data Primer.....	29
3.4.2	Data Sekunder.....	30
3.4.3	Data Kualitatif .....	30
3.4.4	Data Kuantitatif .....	30
3.5	Teknik Pengumpulan Data.....	31
3.5.1	Wawancara.....	31
3.5.2	Observasi.....	31
3.5.3	Dokumentasi.....	32
3.5.4	Penyebaran Kuisisioner.....	32
3.6	Analisis Data .....	33
3.6.1	Teknis Produksi .....	33
3.6.2	Pemasaran .....	33
3.6.3	Finansiil.....	34
3.6.4	Analisis Faktor Internal dan Eksternal Usaha.....	38
3.6.5	Analisis SWOT.....	45
3.6.6	Analisis Pembagian Kerja .....	47
3.6.7	Analisis Perencanaan Usaha Berbasis Gender.....	48

**IV. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN .....49**

4.1	Keadaan Geografis dan Topografis.....	49
4.2	Kependudukan.....	50
4.2.1	Berdasar Jenis Kelamin .....	50



4.2.2 Berdasar Usia .....	50
4.2.3 Berdasar Mata pencaharian .....	51
<b>V. HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>53</b>
5.1 Keadaan Umum Perikanan .....	53
5.2 Keadaan Umum Usaha pengeringan ikan UD. RN.....	53
5.3 Aspek Teknis .....	54
5.3.1 Sarana dan Prasarana .....	54
5.3.2 Proses Produksi Ikan Kering .....	60
5.4 Aspek Pemasaran.....	65
5.4.1 Saluran pemasaran.....	65
5.4.2 <i>Marketing Mix</i> .....	66
5.5 Aspek Finansiil.....	68
5.5.1 Analisis Jangka Pendek .....	68
5.5.2 Analisis Jangka Panjang .....	78
5.6 Faktor Lingkungan Usaha .....	85
5.6.1 Faktor Lingkungan Internal.....	85
5.6.2 Faktor Lingkungan Eksternal.....	94
5.7 Strategi Pengembangan Usaha pengeringan ikan pada UD. RN menggunakan Analisis SWOT .....	101
5.7.1 Analisis Diagram SWOT .....	101
5.7.2 Matriks SWOT.....	103
5.8 Pembagian Kerja antar Laki-laki dan Perempuan .....	109
5.9 Perencanaan Usaha .....	112
5.9.1 Perencanaan Teknis .....	112
5.9.2 Perencanaan Pemasaran .....	112
5.9.3 Perencanaan Finansiil.....	113
<b>VI. KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>128</b>
6.1 Kesimpulan .....	128
6.2 Saran .....	131
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>132</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>137</b>

## DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Kerangka berfikir penelitian .....	27
2. Diagram SWOT .....	45
3. Lokasi Kelurahan Lumpur.....	49
4. Profil usaha pengeringan ikan UD. RN .....	53
5. Tanah dan bangunan usaha pengeringan ikan UD. RN.....	55
6. Bahan baku ikan dan garam.....	56
7. Kondisi jalan Kelurahan Lumpur.....	59
8. Proses penyiangan dan penggaraman ikan.....	61
9. Penataan pada para-para ( <i>Jerebeng</i> ).....	62
10. Pengeringan ikan .....	63
11. Sortasi dan pengemasan ikan kering.....	64
12. Pengiriman ikan kering pada UD. RN .....	65
13. Saluran pemasaran pada UD. RN .....	65
14. Diagram SWOT untuk usaha pengeringan ikan UD. RN.....	102

## DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS) .....	18
2. Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS) .....	19
3. Matriks Diagram SWOT .....	21
4. Matriks IFAS ( <i>Internal Factor Analysis Summary</i> ) .....	41
5. Matriks EFAS ( <i>External Factor Analysis Summary</i> ) .....	44
6. Diagram SWOT .....	47
7. Perbandingan berdasarkan pekerjaan antara perempuan dan Laki-Laki .....	48
8. Komposisi penduduk Kelurahan Lumpur berdasar jenis kelamin .....	50
9. Komposisi penduduk Kelurahan Lumpur menurut usia berdasar kelompok tenaga kerja .....	51
10. Komposisi penduduk Kelurahan Lumpur berdasar mata pencaharian .....	52
11. Peralatan produksi usaha pengeringan ikan UD. RN .....	57
12. Harga dasar produk ikan kering asin UD. RN .....	67
13. Modal kerja primer (tetap) pada usaha pengeringan ikan UD. RN .....	69
14. Modal kerja normal (lancar) pada usaha pengeringan ikan UD. RN .....	70
15. Rincian total modal kerja variabel pada usaha pengeringan ikan UD. RN .....	70
16. Rincian total keseluruhan penerimaan usaha pengeringan ikan UD. RN .....	71
17. Asumsi biaya naik 9,6% dan <i>Benefit</i> turun 4,42% .....	82

18. Asumsi biaya naik 4,43% dan <i>Benefit</i> turun 9,26%.....	83
19. Asumsi biaya naik 13,87% .....	84
20. Asumsi <i>Benefit</i> turun 13,01% .....	84
21. Matriks IFAS pada usaha pengeringan ikan UD. RN Kelurahan Lumpur.....	94
22. Matriks EFAS pada usaha pengeringan ikan UD. RN Kelurahan Lumpur.....	100
23. Matriks SWOT usaha pengeringan ikan UD. RN .....	104
24. Perbedaan dari segi pekerjaan pada pegawai laki-laki dan perempuan .....	110
25. Perencanaan modal tetap usaha pengeringan ikan UD. RN.....	115
26. Perencanaan modal lancar usaha pengeringan ikan UD. RN.....	116
27. Perencanaan modal variabel usaha pengeringan ikan UD. RN .....	116
28. Perencanaan penerimaan usaha pengeringan ikan UD. RN.....	117
29. Asumsi biaya naik 10,75% dan <i>Benefit</i> turun 4,43% pada perencanaan usaha pengeringan ikan UD. RN .....	125
30. Asumsi biaya naik 4,43% dan <i>Benefit</i> turun 10,43% pada perencanaan usaha pengeringan ikan UD. RN .....	126
31. Asumsi biaya naik 14,9% pada perencanaan usaha pengeringan ikan UD. RN .....	126
32. Asumsi <i>Benefit</i> turun 14,19% pada perencanaan usaha ikan kering UD. RN .....	127



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Denah lokasi penelitian .....	137
2. Re-invest usaha pengeringan ikan UD. RN .....	138
3. Analisis finansil jangka panjang usaha pengeringan ikan UD. RN ...	139
4. Analisis sensitivitas dalam keadaan biaya naik 9,6% dan <i>Benefit</i> turun 4,43%.....	140
5. Analisis sensitivitas dalam keadaan biaya naik 4,43% dan <i>Benefit</i> turun 9,26%.....	141
6. Analisis sensitivitas dalam keadaan biaya naik 13,87% .....	142
7. Analisis sensitivitas dalam keadaan <i>Benefit</i> turun 13,01 % .....	143
8. Penambahan investasi pada perencanaan usaha ikan kering UD. RN.....	144
9. Perencanaan finansil jangka panjang pada usaha ikan kering UD. RN .....	145
10. Asumsi biaya naik 10,75% dan <i>Benefit</i> turun 4,43% pada perencanaan usaha pengeringan ikan UD. RN .....	146
11. Asumsi biaya naik 4,43% dan <i>Benefit</i> turun 10,43% pada perencanaan usaha pengeringan ikan UD. RN .....	147
12. Asuamsi biaya naik 14,9% pada perencanaan usaha ikan kering UD. RN.....	148
13. Asumsi <i>Benefit</i> turun 14,19% pada perencanaan usaha ikan kering UD. RN .....	149
14. Dokumentasi penelitian .....	150

## I. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Wilayah pesisir Indonesia merupakan pusat keanekaragaman hayati yang luar biasa, setidaknya sekitar 30% total luas hutan bakau (mangrove) dunia dan 18% total luas terumbu karang dunia terdapat di Indonesia dan lebih dari 60 % atau sekitar 140 juta penduduk Indonesia bertempat tinggal dalam radius 50 kilometer dari aris pantai (DKP, 2002).

Ikan merupakan sumber makanan yang kaya akan protein seperti halnya sumber makanan hewani lainnya. Bahkan kualitas gizi yang dikandung ikan memiliki beberapa kelebihan seperti protein yang memiliki kadar asam amino yang tinggi. Lemak ikan juga lebih banyak mengandung asam lemak tidak jenuh yang sangat baik bagi kesehatan. Namun, sifat ikan yang cepat rusak serta membusuk menjadi faktor yang mengakibatkan penurunan mutu hasil perikanan. Oleh karena itu, cara penyimpanan dan pengolahan ikan menjadi hal penting yang harus diperhatikan (Widodo 1996 *dalam* Pratomo, 2003).

Pengawetan ikan dengan cara penggaraman sebenarnya terdiri dari dua proses, yaitu proses penggaraman dan proses pengeringan. Hasil akhir dari pengawetan dengan proses penggaraman adalah ikan asin. Meskipun memiliki nilai gizi yang tinggi, ikan asin sering dianggap sebagai makanan masyarakat golongan rendah.

Menurut Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP), mengemukakan bahwa potensi perikanan dan kelautan yang tersebar di berbagai wilayah Indonesia memerlukan perhatian ekstra dalam tujuannya untuk menggali secara optimal yang ditunjang dengan menyediakan sumber daya manusia yang berkualitas, dengan demikian peningkatan perekonomian baik secara lokal

maupun nasional akan mampu menjadi tulang punggung perekonomian Indonesia. Dampak dari adanya peningkatan hasil potensi perikanan dan kelautan yang dikelola dengan baik, bertanggung jawab dan berkelanjutan akan mendukung terciptanya usaha perikanan di Indonesia.

Pengembangan usaha perikanan merupakan strategi yang menjadi penggerak dalam memperhatikan keadaan ekonomi yang dikaitkan dengan berbagai sektor. Upaya yang dilakukan dalam pengembangan suatu usaha perikanan adalah memadukan seluruh potensi sumberdaya perikanan dan usaha perikanan secara optimal serta menyatu dengan potensi ekonomi lainnya dalam suatu kawasan. Ada beberapa aspek yang menjadi perhatian dalam pengembangan suatu usaha yaitu pengembangan sumberdaya ikan dan habitat lingkungannya, produksi, pengolahan yaitu teknologi pasca panen, pemasaran dan aspek lain yaitu sarana dan prasarana, finansial, hukum dan kelembagaan serta sumberdaya manusia itu sendiri (Zulfanita dan Hasanah, 2002).

Pengembangan usaha ekonomi rakyat, saat ini seharusnya memberikan dua dampak sekaligus yaitu pertumbuhan dan pemerataan. Pertumbuhan berarti usaha ekonomi rakyat akan bertumbuh dalam ukuran dan cakupan usahanya, sedangkan aspek pemerataan berarti usaha ekonomi rakyat memberikan dampak kepada penyerapan tenaga kerja, pengurangan kemiskinan, peningkatan pendapatan masyarakat dan pengurangan pengangguran di suatu wilayah.

Adanya prospek bagi produk perikanan Indonesia, maka diharapkan adanya sistem pengelolaan usaha yang baik dan benar dengan tujuan untuk mewujudkan pencapaian tujuan usaha yang diindikasikan pada memaksimalkan kekuatan yang dimiliki oleh usaha dalam rangka mengantisipasi adanya ancaman dari luar lingkungan usaha dan meminimalisir kelemahan yang dimiliki



oleh usaha dalam memanfaatkan adanya peluang-peluang yang mungkin bisa diraih dan dilakukan oleh sebuah usaha.

Perencanaan usaha adalah rencana-rencana yang berguna bagi suatu usaha untuk melihat ke depan, mengalokasikan sumber daya, memfokuskan pada *Key Point* dan menyiapkan diri terhadap peluang dan masalah. Sebuah usaha memerlukan rencana-rencana untuk mengoptimalkan pertumbuhan dan perkembangan yang sesuai dengan tujuan sebuah usaha. Perencanaan usaha juga merupakan alat yang sangat penting bagi pemilik usaha maupun pengambil keputusan kebijakan dalam suatu usaha (Berry, 2004).

Ikan kering merujuk kepada cara pengawetan ikan dengan merendamnya dalam air garam dan mengeringkannya. Ikan kering dapat berupa semua jenis ikan yang diproses dengan cara serupa. Ikan kering boleh dikeringkan dengan cara dijemur pada panas matahari atau melalui disalai di atas api yang perlahan. Memproses ikan kering adalah satu cara pengawetan ikan secara tradisional sejak dahulu, tetapi ikan kering tidak menjadi usaha yang komersial. Ikan kering hanya diproses dari ikan-ikan berlebih untuk jualan atau ikan berkualitas rendah.

Kebudayaan yang dimotori oleh budaya patriarki menafsirkan perbedaan biologis yang menjadi indikator kepantasan dalam berperilaku yang akhirnya berujung pada pembatasan hak, akses, partisipasi, kontrol dan menikmati manfaat dari sumberdaya dan informasi. Akhirnya tuntutan peran, tugas, kedudukan dan kewajiban yang pantas dilakukan oleh laki-laki atau perempuan dan yang tidak pantas dilakukan oleh laki-laki atau perempuan yang sangat bervariasi dari masyarakat satu ke masyarakat lainnya (Puspitawati, 2013).

Kelurahan Lumpur Kecamatan Gresik merupakan sebuah kawasan berbasis minapolitan yang mempunyai bermacam-macam usaha diantaranya usaha pengeringan ikan, usaha kerupuk ikan, usaha pemasaran ikan bandeng maupun ikan air tawar lainnya serta usaha distribusi ikan laut. Adanya faktor

dekat dengan bahan baku berupa ikan hasil budidaya yaitu ikan nila (*Oreochromis niloticus*), ikan tawes (*Puntius javanicus*), ikan bandeng (*Chanos chanos*) dan sebagainya membuat usaha pengeringan ikan di Kelurahan Lumpur sangat melimpah.

UD. RN merupakan salah satu usaha pengeringan ikan terbesar di Kelurahan Lumpur yang sudah memproduksi ikan kering dalam berbagai jenis ikan air tawar namun pada usaha tersebut kurang memperhatikan sistem yang terintegrasi dalam aspek teknis, aspek pemasaran, aspek finansial serta aspek pembagian kerja antara laki-laki dan perempuan. Sehingga sangat diperlukan untuk dilakukan penelitian pada usaha pengeringan ikan di Kelurahan Lumpur agar peneliti mampu memberikan pengarahannya mengenai pengembangan usaha yang terpadu serta usaha pengeringan ikan di Kelurahan Lumpur ini mampu bersaing dalam MEA (Masyarakat Ekonomi Asean) saat ini. Untuk mencapai sasaran tersebut peneliti serta semua yang terlibat dalam usaha tersebut perlu melakukan perencanaan pengembangan dengan menganalisis pada setiap aspeknya.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian pada usaha pengeringan ikan UD. RN Kelurahan Lumpur Kecamatan Gresik perlu dikembangkan dengan rumusan masalah sebagai berikut.

1. Bagaimana kondisi faktual usaha pengeringan ikan UD. RN dari segi aspek teknis, aspek pemasaran, aspek finansial ?
2. Bagaimana faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi usaha pengeringan ikan pada UD. RN ?
3. Bagaimana strategi pengembangan usaha pengeringan ikan pada UD. RN ?

4. Bagaimana pembagian kerja antara perempuan dan laki-laki usaha pengeringan ikan pada UD. RN ?
5. Bagaimana penyusunan rencana pengembangan usaha pengeringan ikan pada UD. RN ?

### 1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah, maka tujuan dari penelitian ini adalah

1. Mengetahui aspek teknis, aspek pemasaran dan aspek finansil pada usaha pengeringan ikan pada UD. RN
2. Mengetahui faktor internal dan eksternal pada usaha pengeringan ikan pada UD. RN
3. Menganalisis strategi pengembangan usaha pengeringan ikan pada UD. RN
4. Mengetahui pembagian kerja antara perempuan dan laki-laki usaha pengeringan ikan pada UD. RN
5. Menyusun rencana pengembangan usaha pengeringan ikan pada UD. RN

### 1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi semua pihak yaitu

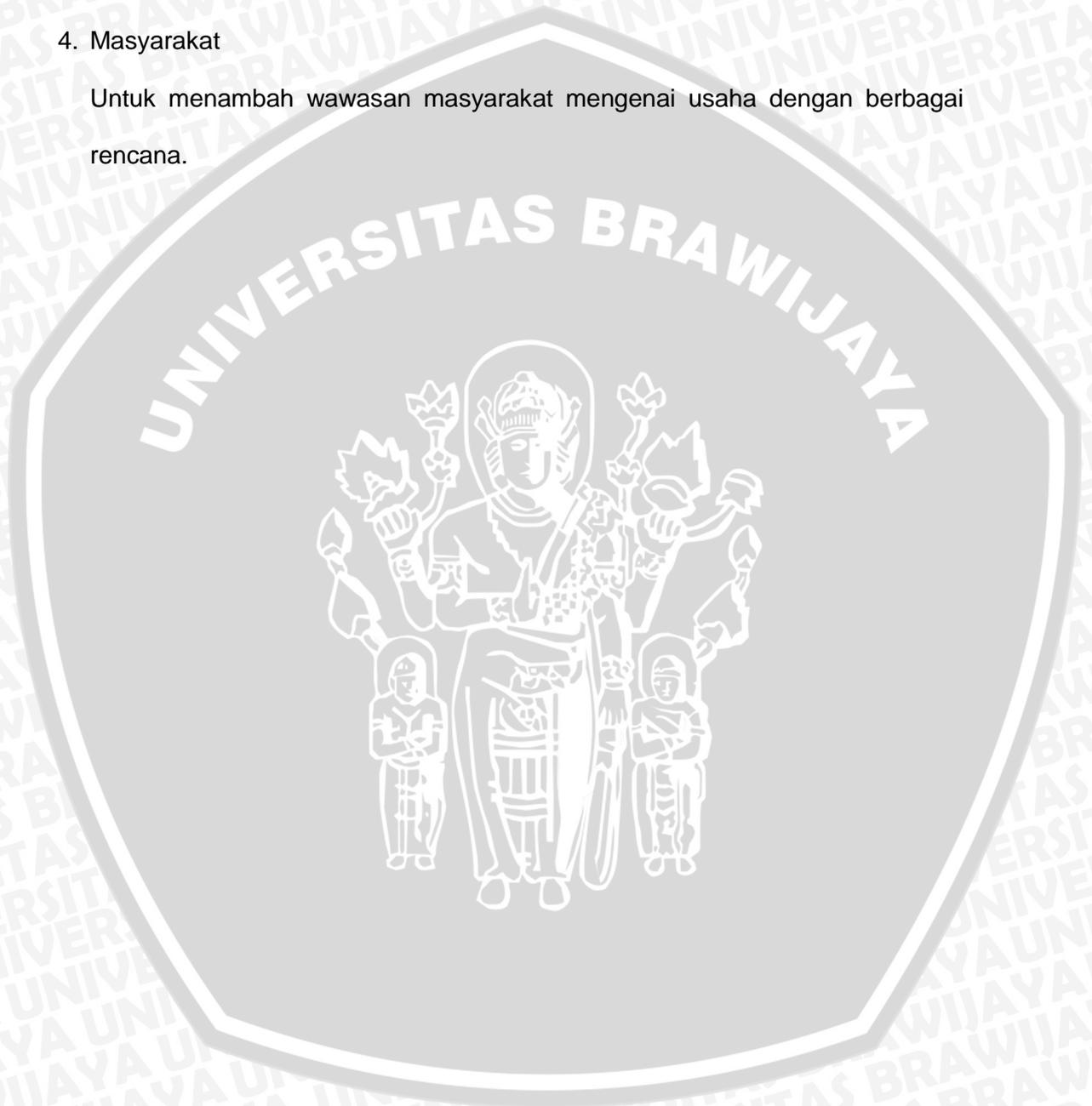
1. Pemilik Usaha  
Sebagai bahan informasi untuk meningkatkan dan mengembangkan usaha pengeringan ikan
2. Pemerintah  
Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan kebijakan di sektor perikanan, khususnya pada usaha skala kecil maupun menengah

3. Peneliti

Sebagai informasi untuk menambah wawasan pengetahuan dan informasi usaha pengeringan ikan serta sebagai pedoman untuk melakukan penelitian lebih lanjut

4. Masyarakat

Untuk menambah wawasan masyarakat mengenai usaha dengan berbagai rencana.



## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1. Penelitian Terdahulu

Menurut Yuwono dan Prasodjo (2013), dalam penelitiannya yang berjudul Analisis Gender pada Program Pengembangan Usaha Agribisnis Pedesaan menjelaskan bahwa Pengembangan Usaha Agribisnis Perdesaan (PUAP) merupakan strategi untuk mengatasi kemiskinan dan membuat usaha tani di desa, mengurangi kesenjangan pembangunan antara pusat dan daerah, serta kesenjangan di antara sub-sektor. Hasil penelitian menunjukkan bahwa karakteristik rumah tangga (luas lahan kering yang dikuasai) berhubungan nyata/signifikan (secara negatif) dengan tingkat akses dari komponen program PUAP. Hal ini berarti bahwa semakin sempit lahan kering yang dikuasai maka akan semakin tinggi akses terhadap program PUAP. Karakteristik rumah tangga (status ekonomi rumah tangga) berhubungan nyata/signifikan (secara positif) dengan tingkat kontrol dari komponen program PUAP. Hal ini berarti bahwa semakin kaya (tidak miskin) maka semakin kontrol terhadap program PUAP. Individual karakteristik (tingkat pendidikan formal dan luas lahan kering yang dikuasai) tidak memiliki korelasi yang nyata/signifikan dengan tingkat akses, kontrol, dan manfaat menikmati komponen program dari PUAP. Karakteristik rumah tangga (luas lahan kering yang dikuasai) tidak memiliki korelasi yang signifikan dengan tingkat kontrol dan menikmati manfaat dari komponen program PUAP. Selain itu, karakteristik rumah tangga (status ekonomi rumah tangga) tidak memiliki korelasi yang signifikan dengan tingkat akses dan menikmati manfaat dari komponen program PUAP.

Menurut Hoda (2013), dalam penelitiannya yang berjudul Kajian Strategi Peran Gender Dalam Usaha Ternak Rakyat di Provinsi Maluku Utara

menjelaskan bahwa tujuan penelitiannya hanya untuk mengkaji peluang dan tantangan peran gender dalam pengembangan usaha ternak rakyat di Propinsi Maluku Utara. Dengan penentuan lokasi penelitian dilakukan dengan cara *Stratifikasi Random Sampling* secara *Proporsional Allocation*, sedangkan penentuan responden dilakukan dengan metode *Simple Random Sampling* yaitu sebesar 10% - 15% dari total peternak yang ada pada setiap lokasi terpilih dengan kriteria yang sudah melakukan pemeliharaan ternak lebih dari 1 tahun. Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa strategi yang memiliki skor tertinggi adalah strategi SO, artinya kita memiliki kekuatan dan peluang yang besar untuk mengembangkan usaha peternakan berbasis gender di wilayah ini, dengan partisipasi masyarakat terhadap kegiatan budidaya ternak dan upaya peningkatan pendidikan anggota rumah tangga. Berdasarkan kebijakan program pengelolaan yang responsif terhadap gender perlu disusun rencana aksi atau strategi yang di tunjukan untuk mengurangi kesenjangan wanita dengan pria. Strategi pengelolaan tersebut adalah: a) Mengadakan program-program pengelolaan yang tidak hanya terpaku pada pria tetapi juga mencangkup wanita; b) Meningkatkan produktivitas wanita dan pria dalam rumah tangga peternak. c) Meningkatkan ketrampilan wanita dalam mengurus rumah tangga, d) Mengikut sertakan pria dan wanita dalam merencanakan pengelolaan peternakan di daerahnya.

Menurut Sari (2011), dalam penelitiannya yang berjudul Analisis Usaha Pengolahan Ikan Asin di Kabupaten Cilacap menjelaskan mengenai analisis biaya penerimaan dan keuntungan pada usaha pengeringan ikan di Kabupaten Cilacap. Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya total rata-rata usaha pengolahan ikan asin di Kabupaten Cilacap yaitu sebesar Rp. 19.438.078,20 per bulannya. Penerimaan rata-rata yang diperoleh yaitu sebesar 33.216.666,67 per bulannya sehingga didapat keuntungan sebesar Rp. 13.778.588,47 pada tiap

bulannya. Usaha pengolahan tersebut sudah efisien karena didapatkan *RC Ratio* sebesar 1,71. Sedangkan besarnya koefisien variasi usaha tersebut sebesar 0,75 dengan nilai batas bawah keuntungan sebesar minus Rp. 6.856.843,41. Dalam artian produsen ikan asin memiliki peluang kerugian dengan jumlah kerugian yang harus ditanggung produsen yaitu sebesar Rp. 6.856.843,41.

## 2.2 Ikan Kering dan Pengolahannya

Ikan asin adalah bahan makanan yang terbuat dari daging ikan yang diawetkan dengan menambahkan banyak garam. Dengan metode pengawetan ini daging ikan yang biasanya membusuk dalam waktu singkat dapat disimpan di suhu kamar untuk jangka waktu berbulan-bulan, walaupun biasanya harus ditutup rapat. Ikan yang telah mengalami proses penggaraman, sesuai dengan prinsip yang berlaku, akan mempunyai daya simpan tinggi karena garam dapat berfungsi menghambat atau membunuh bakteri yang terdapat di dalam tubuh ikan (Margono, *et al.* 1993).

Pengeringan adalah suatu metode untuk mengeluarkan atau menghilangkan sebagian air dari suatu bahan pangan dengan cara menguapkan air tersebut. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi kecepatan pengeringan ikan adalah kecepatan udara (angin), kelembaban udara, suhu udara, serta keadaan fisik dan kimia ikan. Untuk mendapatkan mutu ikan asin yang baik memerlukan persyaratan bahan yang digunakan (ikan dan garam) serta cara pengolahannya. Hal ini dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti kesegaran, kandungan dan ketebalan ikan serta kehalusan, kemurnian dan kepekatan garam (Susianawati, 2006).

Menurut Resmiati. *et al.*, (2003), pada proses pembuatan ikan asin yang merupakan pekerjaan paling utama adalah penggaraman dan pengeringan,

meskipun demikian ada beberapa tahapan kegiatan yang dilakukan pada kebanyakan usaha pengeringan ikan yaitu:

A. Pensortiran (pemilahan) bahan baku

Pada tahap ini, pekerjaan yang dilakukan adalah memilih ikan yang akan di proses pada tahapan selanjutnya

B. Pembersihan

Pembersihan yang dilakukan adalah pencucian menggunakan air sampai bersih, yang dilakukan pada bak-bak. Setelah bersih bahan baku ikan dimasukan pada tempat yang disediakan biasanya berupa bak-bak yang terbuat dari semen.

C. Penggaraman

Penggaraman dilakukan setelah tahap pembersihan selesai. Garam yang diberikan adalah garam murni yang biasanya kandungan NaCl nya tinggi (>90%).

D. Penjemuran (pengeringan)

Ikan yang telah diproses dalam penggaraman, kemudian dicuci bersih dan langsung dijemur di atas para-para. Tempat penjemuran bebas dari naungan dengan tujuan agar sinar matahari dapat digunakan seluruhnya. Para-para dibuat dari bambu yang telah dibelah-belah. Para-para ini umumnya mempunyai panjang sekitar empat meter, lebar tiga meter dan tingginya sekitar satu setengah meter. Aktivitas penjemuran yang bertujuan untuk mengeringkan ikan ini harus dibarengi dengan proses pembalikan yang minimum dilakukan 2-3 kali setiap harinya. Sebelum ikan betul-betul kering.

E. Pengemasan dan pemasaran

Ikan yang sudah menjadi ikan asin tersebut kemudian dikemas dalam wadah yang betul-betul kering. Wadah yang digunakan adalah kotak kemasan yang terbuat dari kayu atau keranjang yang telah dilapisi kertas.

### 2.3 Usaha Dagang

Perusahaan Dagang (PD) atau Usaha Dagang (UD) merupakan perusahaan perseorangan yang biasanya dilakukan atau dijalankan oleh satu orang pengusaha. Perusahaan perseorangan modalnya hanya dimiliki oleh satu orang. Dalam usaha dagang, pengusaha langsung bertindak sebagai pengelola yang kadangkala dibantu oleh beberapa orang pekerja. Pekerja tersebut bukan termasuk pemilik tetapi berstatus sebagai pembantu pengusaha dalam mengelola perusahaannya berdasarkan perjanjian kerja atau pemberian kuasa. Perusahaan perseorangan ini biasa disebut dengan *One Man Corporation*. Modal dalam perusahaan perseorangan milik satu orang, yaitu milik si pengusaha. Karena modal ini milik satu orang, maka biasanya modal itu tidak besar. Sebagian besar perusahaan perseorangan ini modalnya termasuk modal kecil atau modal lemah (Prasetya, 2002).

Bentuk perusahaan perseorangan secara resmi tidak ada, tetapi dalam masyarakat dagang Indonesia telah ada satu bentuk perusahaan perseorangan yang diterima masyarakat, yaitu Perusahaan Dagang (PD) atau Usaha Dagang (UD). Bentuk perusahaan ini bukan badan hukum dan tidak termasuk persekutuan atau perkumpulan, tetapi termasuk dalam lingkungan hukum dagang (Ibid, 2002).

### 2.4 Aspek Teknis

Aspek teknis adalah aspek yang berhubungan dengan penggunaan teknologi (mesin/peralatan) maupun keadaan lingkungan yang berhubungan dengan proses produksi. Pemilihan jenis teknologi yang tepat akan mempengaruhi kinerja dari sebuah usaha. Tujuan dari aspek teknis adalah untuk mengetahui rancangan awal penafsiran biaya investasi. Aspek teknis dan teknologis akan menerjemahkan informasi pasar menjadi batasan permintaan,

kapasitas produksi, jumlah tenaga kerja, kemampuan finansial dan kemungkinan perubahan teknologi produksi. Tingkat efisiensi dan efektivitas sangat ditentukan oleh pemilihan teknologi dalam operasional sebuah usaha (Hadiguna, 2009).

Kegiatan-kegiatan produksi yang dimulai dari mengalirnya arus bahan dari pemasok pada sistem distribusi harus terintegrasi dengan baik. Masukan-masukan lain seperti tenaga kerja, desain pekerjaan dan teknologi juga menjadi bagian yang terintegrasi pada kegiatan produksi (Amirullah dan Cantika, 2001).

## **2.5 Aspek Pemasaran**

Pemasaran meliputi keseluruhan sistem yang berhubungan dengan kegiatan usaha, yang bertujuan merencanakan, menentukan harga hingga mempromosikan dan mendistribusikan barang-barang atau jasa yang memuaskan kebutuhan pembeli, baik pembeli yang aktual maupun yang potensial. Kajian aspek pemasaran meliputi pengumpulan informasi, identifikasi kesempatan dan masalah yang berkaitan dengan pemasaran. Ruang lingkup kajian pemasaran disederhanakan menjadi bauran pemasaran yang terdiri dari empat komponen yaitu produk, harga, distribusi dan promosi (Hadiguna, 2009).

Manajemen pemasaran adalah suatu usaha untuk merencanakan dan mengimplementasikan serta pengawasan dalam kegiatan pemasaran suatu organisasi agar tercapai tujuan organisasi secara efisien dan efektif. Di dalam fungsi manajemen pemasaran ada kegiatan menganalisis yaitu analisis yang dilakukan untuk mengetahui pasar dan lingkungan pemasarannya, sehingga dapat diperoleh seberapa besar peluang untuk mengambil alih pasar dan ancaman yang harus dihadapi (Shinta, 2011).

## 2.6 Aspek Finansii

### 2.6.1 Modal Usaha

Menurut Riyanto (1984), modal merupakan hasil produksi yang digunakan untuk memproduksi lebih lanjut. Modal ditekankan pada nilai, daya beli atau kekuasaan memakai atau menggunakan yang terkandung dalam barang-barang modal. Modal meliputi dalam bentuk uang maupun dalam bentuk barang, misalnya mesin, barang dagangan dan lain-lain.

### 2.6.2 Penerimaan Usaha

Menurut Soekartawi (1995), penerimaan dalam usaha merupakan perkalian antara produksi fisik dengan harga jual atau harga produksi. Penerimaan tunai usaha didefinisikan sebagai nilai uang yang diterima dari penjualan produk usaha. Penerimaan tunai usaha tidak mencakup pinjaman uang untuk keperluan usaha. Nilai produk usaha yang dikonsumsi tidak dihitung sebagai penerimaan tunai usaha.

### 2.6.3 Keuntungan Usaha

Keuntungan merupakan selisih antara penerimaan dengan biaya-biaya selama jangka waktu tertentu. Analisis keuntungan memerlukan dua keterangan pokok yaitu penerimaan dan pengeluaran selama jangka waktu tertentu. Penerimaan dapat berwujud hasil penjualan produk, produk yang dikonsumsi, dan kenaikan nilai inventaris. Tingginya tingkat keuntungan yang diperoleh perusahaan digunakan sebagai parameter tingkat efisiensi perusahaan dalam penggunaan sumberdaya yang dimiliki (Pambudi, *et al.* 2013).

Analisis keuntungan dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\pi = TR - TC$$

Dimana :

$\pi$  = Keuntungan

TR = *Total Revenue* (Total penerimaan)

TC = *Total Cost* (Total biaya).

#### 2.6.4 Break Even Point

Suatu karakteristik perusahaan dapat dikatakan survival apabila manajer mampu memprediksi penjualan produk perusahaan yang memadai dan dapat menutup biaya produk yang dihasilkan pada tingkat keuntungan yang ditargetkan. Manajer membutuhkan informasi mengenai *Cash Inflow* dan *Cash Outflow* untuk menentukan perusahaan mampu menutup seluruh biaya yang dikeluarkan. Metode yang berguna dalam untuk menganalisis kondisi tersebut adalah analisis *Break Even* (Harmono, 2014).

Analisis *Break Even Point* (BEP) yang perhitungannya dilakukan dengan dua cara, yaitu :

- i. Atas dasar unit

*Break Even Point* (BEP) berdasarkan unit dapat dihitung berdasarkan rumus sebagai berikut :

$$\text{BEP unit} = \frac{\text{FC}}{\text{P} - \text{V}}$$

Dimana :

FC = *Fixed Cost* (biaya tetap)

P = Harga jual per unit

VC = *Variabel Cost* (biaya variabel)

- ii. Atas dasar sales

*Break Even Point* (BEP) berdasarkan sales dapat dihitung berdasarkan rumus sebagai berikut :

$$\text{BEP sales} = \frac{\text{FC}}{1 - \text{VC}/\text{S}}$$

Dimana :

FC = *Fixed Cost* (biaya tetap)

VC = *Variabel Cost* (biaya variabel)

S = Volume penjualan

Analisis *Break Even* adalah teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap (*Fixed Cost*), biaya variabel (*Variabel Cost*) dan laba. Analisa *Break Even* adalah pendekatan perencanaan laba secara formal yang didasarkan atas hubungan yang tetap antara biaya dan pendapatan. Analisa ini merupakan alat untuk menentukan titik dimana hasil penjualan sama dengan jumlah biayanya. Apabila perusahaan tidak ingin rugi, maka jumlah penjualan harus dapat menutup semua biaya, baik biaya yang berubah secara langsung sesuai dengan perubahan volume produksi maupun biaya yang tetap tidak berubah walaupun tingkat produksinya berubah (Brigham, 1979).

### 2.6.5 Net Present Value

*Net Present Value* (NPV) merupakan selisih antara *Present Value* arus benefit kotor dengan *Present Value* arus biaya kotor atau selisih antara *Present Value Net* positif dengan *Present Value Net* negatif. Secara matematik rumus NPV dapat dituliskan sebagai berikut

$$\text{NPV} = \sum_{t=0}^n \frac{A_t}{(1+k)^t}$$

Dimana :

$K$  = *Discount Rate* yang digunakan

$A_t$  = *Cash Flow* pada periode  $t$

$n$  = periode terakhir dimana *Cash Flow* diharapkan

### 2.6.6 Net BC Ratio

*Net B/C* adalah perbandingan antara jumlah dari nilai NPV positif dengan NPV negatif. Hal ini menunjukkan bahwa besarnya *Benefit* berapa kali besarnya biaya dan investasi untuk memperoleh suatu manfaat (Pasaribu, 2012)

Untuk mendapatkan nilai *Net BC Ratio* terlebih mendapatkan selisih antara *Benefit* dengan *Cost* sehingga didapat *Benefit* bersih. *Benefit* bersih tersebut dikalikan dengan *Discount Rate* %. Sehingga diperoleh PV positif dengan PV negatif. Perbandingan antara PV positif dengan PV negatif merupakan *Net BC Ratio* (Riyanto, 1984). Untuk mencari *BC Ratio* digunakan perhitungan sebagai berikut :

$$B/C = \frac{\sum PV \text{ Net Benefit}}{\sum PV \text{ Investasi}} \times 100\%$$

### 2.6.7 Internal Rate of Return

Menurut Riyanto (1998), *Internal Rate of Return* dapat didefinisikan sebagai tingkat bunga yang akan menjadikan jumlah nilai sekarang dari *Proceeds* yang diharapkan akan diterima sama dengan jumlah nilai sekarang dari pengeluaran modal. Perhitungan *Internal Rate of Return* dapat menggunakan rumus sebagai berikut

$$r = P_1 - C_1 \frac{P_2 - P_1}{C_2 - C_1}$$

Dimana :

$r$  = *Internal Rate of Return*

P1 = Tingkat bunga ke-1

P2 = Tingkat bunga ke-2

C1 = NPV ke-1

C2 = NPV ke-2

Nilai IRR menunjukkan tingkat suku bunga (*Discount Rate*) berapa yang membuat manfaat sekarang menjadi bernilai negatif. Untuk mendapatkan nilai IRR diperoleh dengan coba-coba (*Trial and Error*) sampai diperoleh *Discount Rate* yang memberikan nilai mendekati nol.

### 2.6.8 *Payback Period (PP)*

*Payback Period* adalah suatu periode yang diperlukan untuk dapat menutup kembali pengeluaran investasi dengan menggunakan aliran kas. Jika *Payback Period* lebih pendek dari yang disyaratkan, maka proyek dikatakan menguntungkan. Jika lebih lama, proyek akan ditolak. *Payback Period* bertujuan untuk mengetahui waktu yang digunakan usaha untuk mendapatkan modal kembali dalam waktu tertentu dengan patokan *Cash Flow* (Fandi, 2010).

Menurut Pudjosumarto (1985), rumus *Payback Period* yang sering digunakan adalah

$$PP = (\text{Investasi/kas bersih per tahun}) \times 1 \text{ tahun}$$

### 2.6.9 Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas bertujuan untuk melihat apa yang akan terjadi dengan hasil analisis investasi jika ada perubahan-perubahan dalam perhitungan biaya dan penerimaan. Hal ini perlu dilakukan karena analisis usaha pengolahan ikan kering ini didasarkan pada perkiraan yang banyak mengandung ketidakpastian

tentang apa yang akan terjadi di waktu yang akan datang, hal ini diakibatkan adanya fluktuasi harga yang tidak menentu (faktor ketidakpastian). Di dalam analisis sensitivitas ini ada beberapa item yang dianalisis yaitu penurunan produksi, penurunan harga dan kenaikan biaya bahan baku digunakan untuk melihat sampai berapa persen yang menyebabkan usaha tidak layak untuk dilaksanakan. Penurunan produksi dan penurunan harga dihitung sampai batas 10% dan kenaikan biaya bahan baku juga sampai kenaikan 10%. Hal ini disesuaikan dengan tingkat suku bunga bank yaitu sebesar 10%/tahun (Riyanto, 1984).

## 2.7 Analisis SWOT

Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang dan ancaman dengan faktor internal kekuatan dan kelemahan. Faktor internal dimasukkan kedalam matrik yang disebut matrik faktor strategi internal atau IFAS (*Internal Strategic Factor Analysis Summary*). Faktor eksternal dimasukkan ke dalam matrik yang disebut matrik faktor strategi eksternal EFAS (*Eksternal Strategic Factor Analysis Summary*). Setelah matrik faktor strategi internal dan eksternal selesai disusun, kemudian hasilnya dimasukkan dalam model kuantitatif, yaitu matrik SWOT untuk merumuskan strategi kompetitif perusahaan.

Tabel 1. Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS)

Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating	Jumlah
Kekuatan				
Jumlah				
Kelemahan				
Jumlah				
Total				

Sumber : Rangkuti, 2005

Tabel 2. Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS)

Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating	Jumlah
Peluang				
Jumlah				
Ancaman				
Jumlah				
Total				

Sumber : Rangkuti, 2005

Menurut Pearce dan Robinson (2011), analisis *Strength*, *Weakness*, *Opportunity*, dan *Threat* (SWOT) merupakan teknik analisis yang didasarkan pada sebuah asumsi bahwa strategi yang efektif diturunkan dari adanya sebuah kesesuaian yang baik antara sumber daya internal usaha (kekuatan dan kelemahan) dengan situasi eksternalnya (peluang dan ancaman). Adanya sebuah kesesuaian yang baik maka akan memaksimalkan kekuatan dan peluang bagi sebuah usaha dan meminimalkan kelemahan dan ancaman yang dihadapi oleh usaha tersebut. Peluang (*Opportunity*) merupakan situasi utama yang menguntungkan dalam lingkungan suatu usaha. Identifikasi atas segmen pasar yang sebelumnya terlewatkan, perubahan dalam kondisi persaingan atau regulasi, perubahan teknologi, dan membaiknya hubungan dengan pembeli atau pemasok dapat menjadi sebuah peluang bagi usaha tersebut. Ancaman (*Threat*) merupakan situasi utama yang tidak menguntungkan bagi lingkungan suatu usaha. Masuknya pesaing baru, pertumbuhan pasar yang lamban, meningkatnya kekuatan tawar-menawar dari pembeli atau pemasok utama, perubahan teknologi, dan direvisinya atau adanya pembauran peraturan dapat menjadi sebuah ancaman bagi keberhasilan suatu usaha. Kekuatan (*Strength*) merupakan sumber daya atau kapabilitas yang dikendalikan oleh atau tersedia bagi suatu usaha yang membuat usaha relatif sedikit atau bahkan lebih unggul dibandingkan dengan pesaingnya dalam memenuhi kebutuhan pelanggan yang

dilayaninya. Kelemahan (*Weakness*) merupakan keterbatasan atau kekurangan dalam suatu atau lebih sumberdaya atau kapabilitas suatu usaha yang relatif terhadap pesaingnya dan menjadi hambatan dalam memenuhi kebutuhan pelanggan secara efektif.

Menurut David (2011), kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman adalah sebuah alat pencocokan yang penting dalam peranannya untuk membantu para manajer dalam mengembangkan empat jenis strategi. Matrik *Strength, Weakness, Opportunity* dan *Threat* (SWOT) merupakan *Matching Tool* yang penting untuk membantu para manajer dalam mengembangkan empat tipe strategi (Umar, 2008).

Teknik SWOT dengan analisa gender adalah dengan cara mengidentifikasi secara internal mengenai kekuatan dan kelemahan dan secara eksternal mengenai peluang dan ancaman. Identifikasi isu gender pada internal dan eksternal organisasi yaitu yang dapat menyebabkan adanya kesenjangan gender. Semua hal yang kurang mendukung terwujudnya keadilan dan kesetaraan gender di lingkungan internal organisasi misalnya mengenai kurangnya komitmen organisasi, belum tersosialisasikannya konsep, isu, dan analisa gender secara memadai serta belum tersedianya data pilah gender. Sedangkan Identifikasi isu gender dari lingkungan eksternal organisasi yaitu mengenai masih kentalnya budaya patriakhi (laki-laki lebih dominan diunggulkan dalam segala hal), masih adanya gender *Stereotype* (laki-laki sebagai kepala keluarga laki-laki bekerja mencari nafkah, perempuan melakukan pekerjaan domestik atau rumah tangga) serta perempuan bekerja atau keluar rumah pada waktu malam hari dianggap tabu dan lain-lain.

Pada matriks ini menentukan *Key Success Factors* untuk lingkungan eksternal dan internal yang merupakan bagian yang sulit sehingga dibutuhkan *Judgment* yang baik. Strategi *Strength–Opportunity* (SO), Strategi *Weakness–*



*Opportunity* (WO), Strategi *Strength–Threat* (ST), dan Strategi *Weakness–Threat* (WT). Keempat strategi tersebut adalah:

Tabel 3. Matriks Diagram SWOT

IFAS EFAS	Strength (S) Tentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal	Weakness (W) Tentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal
Opportunity (O) Tentukan 5-10 faktor-faktor ancaman eksternal	Strategi SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Threat (T) Tentukan 5-10 faktor-faktor ancaman eksternal	Strategi ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

#### 1. Strategi *Strength–Opportunity* (SO)

Suatu strategi yang menggunakan kekuatan internal sebuah usaha untuk meraih peluang-peluang yang ada di luar usaha. Apabila usaha memiliki banyak kelemahan, maka usaha tersebut harus mengatasi kelemahan tersebut agar menjadi kuat. Sedangkan apabila usaha menghadapi banyak ancaman, maka usaha tersebut harus berusaha menghindarinya dan berusaha untuk berkonsentrasi pada peluang-peluang yang ada.

#### 2. Strategi *Weakness–Opportunity* (WO)

Strategi yang bertujuan untuk memperkecil kelemahan-kelemahan internal usaha dengan memanfaatkan peluang-peluang eksternal. Seringkali usaha akan menghadapi kesulitan untuk memanfaatkan peluang-peluang karena adanya kelemahan-kelemahan internal, sehingga perlu bagi perusahaan untuk mengadakan suatu kerjasama dengan usaha lain yang memiliki kompetensi.

### 3. Strategi *Strength–Threat* (ST)

Melalui strategi ini, sebuah usaha berusaha untuk menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman-ancaman eksternal, dan hal ini bukan berarti bahwa usaha yang tangguh harus selalu mendapatkan ancaman.

### 4. Strategi *Weakness-Threat* (WT)

Strategi ini merupakan taktik untuk bertahan dengan cara mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman. Suatu usaha yang dihadapkan pada sejumlah kelemahan internal dan ancaman eksternal sesungguhnya berada dalam posisi yang berbahaya, maka usaha tersebut harus tetap dapat bertahan dengan melakukan strategi-strategi seperti *Merger, Declared Bankruptcy, Retrench* atau *Liquidation*.

## 2.8 Gender

Gender adalah konstruk sosial budaya masyarakat terhadap pembagian peran dan fungsi, tanggung jawab, karakteristik dan ciri-ciri sosial yang melibatkan identifikasi individu sebagai seorang laki-laki atau perempuan (Baron, 2000 dalam Mada dan Mujiati, 2013). Gender adalah suatu sifat yang dijadikan dasar untuk mengidentifikasi perbedaan antara laki-laki dan perempuan dilihat dari segi kondisi sosial dan budaya. Gender dalam arti ini adalah suatu bentuk rekayasa masyarakat (*Social Constructions*), bukannya sesuatu yang bersifat kodrati (Marzuki, 2010).

Haryanto (2008), berpendapat bahwa peningkatan partisipasi wanita dalam kegiatan ekonomi karena adanya perubahan pandangan dan sikap masyarakat tentang sama pentingnya pendidikan bagi kaum wanita dan pria, serta makin disadari perlunya kaum wanita ikut berpartisipasi dalam pembangunan dan adanya kemauan wanita untuk bermandiri dalam bidang ekonomi yaitu berusaha membiayai kebutuhan hidupnya dan mungkin juga

kebutuhan hidup dari orang-orang yang menjadi tanggungannya dengan penghasilan sendiri. Kemungkinan lain yang menyebabkan peningkatan partisipasi wanita dalam angkatan kerja adalah makin luasnya kesempatan kerja yang bisa menyerap pekerja wanita, misalnya munculnya kerajinan tangan dan industri ringan.

Menurut Widayati (2010), indikator ketidakadilan yang berbasiskan pada ketimpangan gender antara lain adalah

1. Perempuan bukan sebagai pengambil keputusan dalam keluarga, masyarakat maupun Negara
2. Perempuan seringkali terlibat dalam pekerjaan-pekerjaan yang tidak dibayar atau dibayar rendah
3. Perempuan kurang memiliki akses terhadap pendidikan dan pelatihan
4. Perempuan mendapatkan gaji yang berbeda untuk pekerjaan yang sama
5. Perempuan kekurangan modal untuk membangun usaha sendiri
6. Perempuan tidak punya hak atas tanah yang ditinggalinya, karena tanah dan aset lainnya atas nama suami, bapak, saudara laki-laki atau kakek
7. Perempuan lebih rendah pendidikannya dari pada laki-laki karena asumsi bahwa perempuan setelah menikah akan menjadi ibu rumah tangga sehingga investasi untuk sekolah perempuan dianggap tidak menguntungkan
8. Kesehatan reproduksi perempuan belum dijadikan prioritas dalam pelayanan kesehatan masyarakat. Anggaran pemerintah bagi kesehatan dasar untuk posyandu dan puskesmas masih sangat rendah.

Menurut Sudarta (2003), peran gender dapat diubah dan berubah dari waktu ke waktu sesuai dengan perkembangan jaman, dapat dicontohkan sebagai berikut. Pada masa lalu, menyetir mobil dianggap pantas dilakukan oleh pria, tetapi sekarang menyetir mobil sudah dianggap hal yang biasa. Berdasarkan

uraian diatas dapat disimpulkan bahwa peran kodrati bersifat statis, sedangkan peran gender bersifat dinamis.

## 2.9 Perencanaan Usaha

Menurut Widjaya (1987), perencanaan adalah kegiatan pertama yang harus dilakukan dalam suatu kegiatan. Rencana merupakan serangkaian keputusan sebagai pedoman pelaksanaan kegiatan di masa yang akan datang. Rencana yang baik diarahkan pada tujuan kegiatan. Rencana secara jelas mengemukakan yang akan dicapai, motif pentingnya kegiatan, prosedur pekerjaan, pelaksanaan kegiatan, yang terlibat dalam pelaksanaan kegiatan serta kemungkinan yang dapat mempengaruhi suatu kegiatan.

Perencanaan adalah suatu aktifitas integratif yang memaksimalkan efektivitas dari sebuah usaha sebagai suatu sistem yang disesuaikan dengan tujuan yang ingin dicapai. Merencanakan sebuah usaha yang dimaksud adalah mengupayakan penggunaan sumber daya alam (*Natural Resources*), sumber daya manusia (*Human Resources*) dan sumber daya lainnya (*Other Resources*) untuk mencapai tujuan dalam usaha tersebut. Proses dalam suatu perencanaan meliputi prakiraan, penetapan tujuan, pemrograman, penjadwalan, penganggaran, pengembangan prosedur serta penetapan dan penafsiran kebijakan (Siswanto, 2013).

Perencanaan pada operasional usaha disebut juga rencana jangka pendek atau disebut juga rencana agregat, dikarenakan pelaksanaan untuk operasional dilakukan sehari-hari. Perencanaan pada operasional meliputi perencanaan kapasitas produksi, perencanaan penempatan tenaga kerja, perencanaan mengenai penjualan produk, perencanaan mengenai bahan baku maupun penunjang lain serta perencanaan keuangan. Perencanaan operasional

usaha ini meliputi perencanaan dalam lingkungan internal suatu usaha (Sobandi dan Kosasih, 2014).

Menurut Morrisey (2002), perencanaan merupakan proses analisis dari pemikiran strategis dan msaih tergantung pada pengetahuan pemahaman dan penilaiannya. 4 elemen utama yang melengkapi pendekatan pada perencanaan yaitu

#### 1. Area Strategis Kunci

Area strategis kunci menetapkan tujuan organisasi di masa depan, bukan hasil spesifik yang dicapai oleh suatu organisasi. Tujuan menentukan strategis kunci dalam perencanaan adalah untuk memntu mengidentifikasi masalah strategis kritis untuk periode waktu yang lebih panjang. Analisis pada area strategis kunci ini meliputi penekanan pada kekayaan, keuntungan dan pendapatan total. Pengembangan produk pada strategis kunci ini lebih memfokuskan pada modifikasi produk dan peluncuran produk yang akan berkontribusi pada keuntungan tahun tersebut.

#### 2. Analisis Isu Kritis

Isu kritis dalam perencanaan diarahkan pada peluang dan ancaman eksternal serta kekuatan dan kelemahan yang memiliki pengaruh besar pada pelaksanaan misi dan strategi. Isu kritis dalam perencanaan akan memfokuskan pada sarana penerapan yang berpengaruh pada tahun tersebut. Strategi kritis cenderung lebih berorientasi pada peluang, sedangkan isu kritis lebih memfokuskan pada masalah.

#### 3. Sasaran Jangka Panjang

Sasaran ini mendukung untuk meraih sasaran pada waktu yang ditetapkan di masa depan. Perencanaan jangka panjang meliputi perencanaan pada masaah keuangan.

#### 4. Rencana Tindakan Strategis

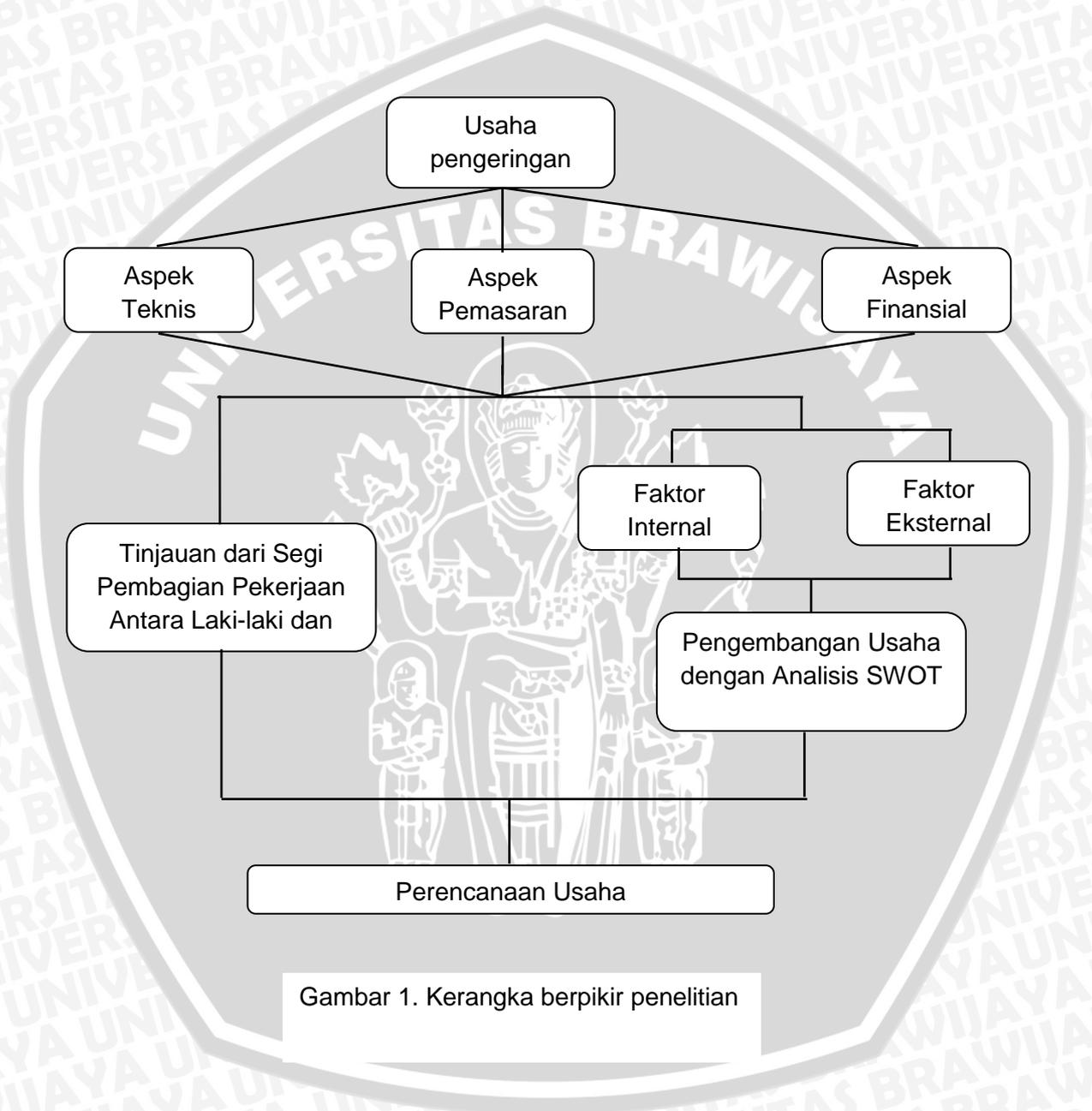
Rencana ini mengidentifikasi langkah atau tahapan utama yang dibutuhkan untuk menuju sasaran jangka panjang. Tahap awal rencana strategis akan bermanfaat untuk mengevaluasi kelayakan yang ada. Rencana tindakan strategis melibatkan beberapa bidang fungsional yaitu, pemasaran, pengembangan dan produksi. Rencana tindakan strategis adalah jembatan utama antara rencana taktis dan rencana jangka panjang.

Perencanaan pembagian kerja menurut konsep gender yang terjadi selama ini menyebabkan marginalisasi pada perempuan. Ada jenis pekerjaan yang dianggap cocok untuk perempuan yang merupakan perpanjangan tangan dari pekerjaan rumah tangga. Perencanaan dalam pembagian tenaga kerja antara perempuan dan laki-laki itu sendiri meliputi bagaimana peran tanggung jawab, kebutuhan permasalahan antara laki-laki dan perempuan yang dikelompokkan menurut 4 aspek yaitu akses, manfaat, partisipasi dan kontrol yang dapat diwujudkan secara adil dan seimbang (Marhaeni, 2008).

#### 2.10 Kerangka Berfikir

Usaha pengeringan ikan UD. RN di Kelurahan Lumpur perlu untuk dilakukan penelitian untuk mengetahui dari aspek teknis, aspek pemasaran maupun aspek finansial. Dari aspek tersebut perlu untuk diketahui juga faktor internal dan faktor internal serta pembagian pekerjaan antara laki-laki dan perempuan dari usaha tersebut. Perlunya mengetahui faktor internal dan eksternal adalah untuk menganalisis strategi pengembangan dari usaha pengeringan ikan dengan melakukan *Scoring* pada tiap faktornya serta pemilihan strategi yang tepat digunakan dalam mengembangkan usaha. Selain itu, dari aspek teknis, pemasaran dan aspek finansial juga perlu dianalisis untuk aspek gender yaitu mengenai perbedaan pekerjaan antara laki-laki dan perempuan

pada usaha pengeringan ikan. Dari hasil strategi pengembangan usaha dan aspek pembagian kerja tersebut perlu diketahui untuk merencanakan usaha ke depannya yang didasari antara kesetaraan yang baik dari perempuan dan laki-laki.



Gambar 1. Kerangka berpikir penelitian

### III. METODE PENELITIAN

#### 3.1 Waktu dan Lokasi Penelitian

Penelitian mengenai perencanaan pengembangan pada usaha pengeringan ikan pada UD. RN ini dilaksanakan di salah satu usaha pengeringan ikan UD. RN di Kelurahan Lumpur, Kecamatan Gresik, Kabupaten Gresik, Propinsi Jawa Timur pada bulan Maret tahun 2016.

#### 3.2 Obyek Penelitian

Pada penelitian yang dilakukan, obyek dari penelitian adalah usaha pengeringan ikan pada UD. RN mengenai pegawai laki-laki dan perempuan di Kelurahan Lumpur, Kecamatan Gresik, Kabupaten Gresik, Provinsi Jawa Timur.

#### 3.3 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini merupakan penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang menggambarkan objek yang digunakan dalam penelitian. Penelitian deskriptif dapat berupa kuantitatif, kualitatif dan dapat juga kombinasi keduanya. Penelitian deskriptif menjelaskan mengenai pelaku yang menjadi objek penelitian, lingkungan tempat penelitian yang digambarkan secara jelas (Usman dan Akbar, 2008).

Sedangkan penelitian ini diperdalam dengan penelitian studi kasus yang merupakan penelitian yang menjelaskan secara rinci mengenai suatu obyek selama kurun waktu tertentu dengan cukup mendalam dan menyeluruh. Menurut Iskandar (2009) dalam Ruslan dan Praptiningsih (2013), studi kasus adalah penelitian yang lebih spesifik dan mendalam yang berhubungan dengan proses

penelitian melalui proses siklus yang ada dalam sampel secara keseluruhan. Besaran sampel pada penelitian studi kasus terbatas yaitu pengambilan sampel cenderung sangat ketat, tidak untuk generalisasi, bahwa penelitian studi kasus tidak dapat dipergunakan untuk kepentingan generalisasi kepada semua populasi, sehingga penarikan kesimpulan atau hasil temuan penelitian diambil dengan sangat hati-hati.

### 3.4 Jenis dan Sumber Data

Berikut adalah jenis dan sumber data yang didapatkan dalam penelitian ini :

#### 3.4.1 Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari subjek, dalam hal ini memperoleh data atau informasi langsung dengan menggunakan instrumen yang telah ditetapkan. Data primer dikumpulkan untuk menjawab pertanyaan yang ditetapkan sebelumnya. Data primer merupakan bagian integral yang diperlukan untuk pengambilan suatu keputusan. Data primer dapat berupa opini subjek, hasil observasi terhadap suatu kejadian serta hasil pengujian (Indriantono dan Supomo, 2009 *dalam* Purhantara, 2010).

Data yang diambil langsung pada penelitian diperoleh dengan melakukan pengamatan dan pencatatan dari hasil observasi, wawancara, dokumentasi serta hasil kuisioner yang telah diisi oleh pemilik usaha pada UD. RN Kelurahan Lumpur. Data yang didapatkan berupa sejarah usaha, aspek teknis, aspek pemasaran, aspek finansil, faktor internal dan eksternal usaha serta pembagian kerja antara laki-laki dan perempuan pada usaha pengeringan ikan di UD. RN.

### 3.4.2 Data Sekunder

Data sekunder yakni data yang bersumber pada hasil sensus penduduk, atau data statistik yang dikumpulkan oleh beberapa instansi atau lembaga penelitian universitas, kantor statistik, BKKBN dan kantor tenaga kerja (Mantra, 2008). Data sekunder yang dikumpulkan pada penelitian ini antara lain mengenai keadaan umum lokasi penelitian, letak geografis dan topografis, keadaan masyarakat sekitar, data kependudukan serta peta kabupaten Gresik. Sumber data didapat dari Kelurahan Lumpur, Kecamatan Gresik, Kabupaten Gresik serta literatur dari internet ataupun buku.

Selain data primer dan sekunder, pada penelitian ini menurut Anwar (2003), jenis data dibagi menjadi

### 3.4.3 Data kualitatif

Data kualitatif yaitu data yang berhubungan dengan kategorisasi dan karakteristik yang berwujud pertanyaan atau kata-kata. Data kualitatif didapatkan dari hasil wawancara dan bersifat subjektif. Data kualitatif ditafsirkan beberapa orang dengan pernyataan yang berbeda pula. Data kualitatif juga dapat dinominalkan dalam bentuk ordinal maupun ranking. Data kualitatif yang didapatkan dari penelitian yaitu data mengenai deskripsi pada semua aspek yang dilakukan dalam penelitian.

### 3.4.4 Data kuantitatif

Data kuantitatif yaitu data yang berwujud angka. Data ini diperoleh dari perhitungan langsung maupun dari angka yang diperoleh dari mengubah data kualitatif menjadi data kuantitatif. Data kuantitatif bersifat objektif dan penafsiran untuk data kuantitatif adalah sama oleh semua orang. Data kuantitatif yang didapat dari penelitian ini diperoleh dari hasil perhitungan finansial pada UD. RN serta perhitungan untuk menentukan strategi yang tepat pada analisis SWOT.

### 3.5 Teknik Pengumpulan Data

Berikut ini adalah teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti dalam melakukan penelitian ini :

#### 3.5.1 Wawancara

Menurut Bronatamala, *et al.* (2013), wawancara merupakan sebuah dialog yang dilakukan oleh pewawancara (*Interviewer*) untuk memperoleh informasi dari terwawancara (*Interview*). Pengamat menggunakan wawancara bebas yaitu wawancara bebas menanyakan apa saja, tetapi juga mengingat akan data apa yang dikumpulkan. Pengumpulan data dengan wawancara yang dilakukan dalam penelitian ini dengan metode dialog dengan pemilik usaha pada UD. RN mengenai perencanaan pengembangan usaha pengeringan ikan, tenaga kerja pada UD. RN mengenai peran serta dalam pekerjaan serta *Stakeholder* wilayah Kelurahan Lumpur Kecamatan Gresik mengenai pengembangan usaha pengeringan ikan.

#### 3.5.2 Observasi

Menurut Indrawati, *et al.* (2007) mengungkapkan bahwa observasi adalah suatu studi yang dilakukan dengan sengaja/terencana dan sistematis melalui penglihatan/pengamatan terhadap gejala-gejala spontan yang terjadi. Observasi terbagi menjadi dua jenis yaitu observasi terstruktur yaitu observasi yang prosedur pelaksanaannya ketat dan dipergunakan proses kontrol serta observasi yang tidak terstruktur yaitu observasi yang dilakukan secara spontan terhadap gejala tertentu tanpa menggunakan alat bantu untuk mempertajam hasil observasi. Observasi yang dilakukan pada penelitian ini adalah mengenai pengamatan terhadap proses produksi ikan kering, pengamatan mengenai pemasaran pada usaha pengeringan ikan serta pengamatan mengenai pembagian kerja antara laki-laki dan perempuan.

### 3.5.3 Dokumentasi

Metode dokumentasi yaitu pengumpulan data dimana peneliti menyelidiki benda-benda tertulis seperti buku-buku, majalah, dokumen, peraturan-peraturan dan sebagainya. Metode dokumentasi disebutkan sebagai usaha mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, agenda, dan sebagainya. Dibandingkan dengan metode lain, maka metode ini agak tidak begitu sulit, dalam arti apabila ada kekeliruan sumber datanya masih tetap, belum berubah. Dengan metode dokumentasi yang diamati bukan benda hidup tetapi benda mati (Pujiyanto, 2003). Untuk dokumentasi yaitu dilakukan pada penelitian ini yaitu melalui pengumpulan data melalui artikel terdahulu, dokumentasi berupa gambar mengenai proses produksi dan sarana prasarana produksi, dokumentasi pada lingkungan sekitar usaha serta dokumentasi untuk pekerjaan yang dilakukan antara laki-laki dan perempuan dalam UD. RN.

### 3.5.4 Penyebaran Kuisisioner

Kuisisioner adalah sejumlah pertanyaan tertulis yang digunakan untuk memperoleh informasi dari responden tentang pribadinya atau hal-hal yang ia ketahui (Arikunto, 2002). Sedangkan menurut Budiono (2003), metode angket atau kuisisioner adalah pengumpulan data melalui pengajuan pertanyaan-pertanyaan tertulis kepada obyek peneliti, responden atau sumber data yang jawabannya diberikan juga secara tertulis.

Pertanyaan yang diberikan pada kuisisioner ini adalah pertanyaan menyangkut fakta dan pendapat pemilik usaha mengenai pemberian rating dan nilai pada tiap faktor baik internal maupun eksternal di UD. RN. Kuisisioner yang akan digunakan pada penelitian ini adalah kuisisioner tertutup, dimana responden diminta menjawab pertanyaan dan menjawab dengan memilih dari sejumlah

alternatif. Keuntungan bentuk tertutup ialah mudah diselesaikan, mudah dianalisis dan mampu memberikan jangkauan jawaban.

### **3.6 Analisis Data**

Analisis data merupakan salah satu proses penelitian yang dilakukan setelah semua data diperoleh secara lengkap yang diperlukan untuk memecahkan permasalahan yang diteliti. Analisis data juga digunakan untuk menjawab tujuan yang dilakukan dalam penelitian ini. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

#### **3.6.1 Teknis Produksi**

Teknis adalah suatu pekerjaan yang berhubungan dengan penggunaan teknologi (mesin/peralatan) maupun keadaan lingkungan yang berhubungan dengan proses produksi. Analisis teknis bertujuan untuk mengetahui suatu proses dalam sebuah usaha. Teknis akan menafsirkan permintaan menjadi batasan dalam kapasitas produksi, jumlah tenaga kerja, kemampuan finansial dan kemungkinan perubahan peralatan maupun penunjang lain dalam produksi (Hadiguna, 2009). Data-data yang dianalisis mulai dari penerimaan bahan baku sampai kegiatan pemasaran serta sarana dan prasarana produksi. Analisis pada aspek teknis menjelaskan mengenai perbedaan dari segi pekerjaan antara laki-laki dan perempuan. Analisis data pada aspek teknis akan menjawab tujuan penelitian yang pertama dan menjadi kelanjutan untuk menjawab tujuan selanjutnya.

#### **3.6.2 Pemasaran**

Pemasaran meliputi suatu sistem yang berhubungan dengan kegiatan usaha, yang bertujuan untuk menetapkan harga hingga mempromosikan dan mendistribusikan barang-barang atau jasa untuk memuaskan kebutuhan

konsumen, baik konsumen yang aktual maupun yang potensial. Kajian pemasaran meliputi pengumpulan informasi dan identifikasi masalah yang berkaitan dengan pemasaran. Ruang lingkup pemasaran disederhanakan menjadi bauran pemasaran yang terdiri dari empat komponen yaitu produk, harga, distribusi dan promosi (Hadiguna, 2009). Data yang dianalisis pada aspek pemasaran yaitu data mengenai strategi pemasaran yang meliputi 4 aspek yakni produk, tempat, promosi serta harga dari produk pada usaha pengeringan ikan serta saluran pemasarannya. Analisis pemasaran juga akan menjelaskan mengenai pembagian kerja pemasaran antara laki-laki dan perempuan dalam hal memasarkan produk ikan kering. Analisis pada aspek pemasaran akan menjawab tujuan yang pertama dan menjadi analisis tambahan untuk menjawab tujuan selanjutnya.

### 3.6.3 Finansiiil

Finansiil merupakan salah satu data yang diperlukan untuk menjawab tujuan pertama dari penelitian ini sekaligus menjawab pada tujuan selanjutnya. Aspek finansiiil yang digunakan dalam penelitian ini meliputi analisis jangka pendek dan jangka panjang.

#### 1. Analisis Jangka Pendek

##### a) Permodalan

Menurut Prawirosentono (2009), berdasar hubungan antar besaran biaya dengan banyak barang yang dihasilkan dalam jangka waktu tertentu, biaya dapat dibagi menjadi

##### - Biaya tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap tidak dipengaruhi oleh perubahan dan volume barang yang dihasilkan misalnya biaya penyusutan, gaji tetap, biaya pemeliharaan gedung dan lain-lain.

- Biaya variabel (*Variable Cost*)

Biaya variabel adalah biaya yang berubah sesuai dengan perubahan volume produksi. Biaya variabel adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya penunjang lain.

- Biaya semi tetap (*Semifixed Cost*)

Biaya semifixed adalah biaya tetap untuk tingkat kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada tingkat produksi tertentu.

b) Penerimaan

Penerimaan adalah perkalian antara volume produksi yang diperoleh dengan harga jual. Harga jual adalah harga transaksi antara konsumen dan produsen untuk setiap produk (Soekartawi 2006 dalam Marissa 2010).

c) Keuntungan

Untuk mengetahui besarnya keuntungan dari usaha pengeringan ikan dianalisis dengan menggunakan rumus menurut (Riyanto, 1995) :

$$I = TR - TC$$

Keterangan :

I = *Income* (keuntungan)

TC = *Total Cost* (Biaya)

TR = *Total Revenue* (penghasilan)

d) *Break Even Point*

Menurut Sigit (1980) dalam Kholifah, et al. (2012), analisis *Break Even Point* digunakan untuk mengetahui berapa jumlah produksi minimal dalam suatu usaha untuk memproduksi dan menjual agar tidak mengalami kerugian maupun impas di jelaskan dalam rumus sebagai berikut.

$$BEP = 1 - \frac{FC}{TVC/TR}$$

Keterangan :

BEP = (*Break Event Point*) Titik impas.

FC = (*Fixed Cost*) Biaya tetap.

TVC = (*Total Variable Cost*) Total biaya variabel.

TR = (*Total Revenue*) Total penerimaan.

## 2. Analisis Jangka Panjang

### a) *Net Present Value*

Menurut Johan (2011), *Net Present Value* merupakan metode analisis keuangan yang memasukkan faktor nilai waktu uang (*Time Value of Money*) karena nilai uang bertambah sejalan dengan jalannya waktu. Nilai yang dihasilkan untuk masa yang akan datang atau sedang berjalan dikalikan dengan faktor nilai waktu sehingga menyamakan nilai dengan nilai investasi sekarang. Adapun rumus perhitungannya adalah :

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{ACV_t}{(1+k)^t} - IO$$

Dalam hal ini :

CF = *Cash Flow*

IO = *Initial Outlays*

k = *Required Return*

Kriteria penilaian NPV yaitu :

- Jika  $NPV > 0$  maka usaha tersebut positif.
- Jika  $NPV < 0$  maka usaha tersebut negatif.
- Jika  $NPV = 0$  maka nilai usaha tetap

### b) Net Benefit Cost Ratio

Menurut Soekartawi (1995) dalam Diatin, *et al.* (2007), *Net B/C* merupakan angka perbandingan antara jumlah *Present Value* positif dengan jumlah *Present Value* negatif. Secara umum dihitung dengan rumus :

$$B/C = \frac{\sum PV \text{ Net Benefit}}{\sum PV \text{ Investasi}} \times 100\%$$

Kriteria yang digunakan :

- *Net B/C*  $\geq 1$ , usaha layak dilakukan
- *Net B/C*  $\leq 1$ , usaha tidak layak dilakukan.

### c) Internal Rate of Return

Menurut Herlianto dan Triani (2009), metode ini digunakan untuk mencari tingkat bunga dan menyamakan nilai sekarang dari arus kas yang diharapkan di masa yang akan datang dengan pengeluaran investasi awal.

Rumus IRR :

$$I_0 = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1 + IRR)^t}$$

Di mana :

- t = tahun ke-
- n = jumlah tahun
- I<sub>0</sub> = nilai investasi awal
- CF<sub>t</sub> = arus kas bersih
- IRR = tingkat bunga yang dicari harganya.

Jika IRR yang didapatkan lebih besar dari *Rate of Return* yang ditentukan, maka investasi dapat diterima.

### d) Payback Period

Menurut Rahmi, *et al.* (2013), *Payback Period* (PP) merupakan suatu periode yang digunakan untuk menutup kembali pengeluaran investasi

dengan menggunakan aliran kas. Rumus yang digunakan untuk menghitung PP adalah

$$PP = \frac{1}{\pi} \times 1 \text{ tahun}$$

Keterangan:

PP = *Payback Period*

I = investasi

$\pi$  = keuntungan

#### e) Analisis Sensitivitas

Menurut Kadariah (1999) dalam Perdana (2008), analisis sensitivitas bertujuan untuk melihat yang akan terjadi dengan hasil analisis proyek jika ada suatu kesalahan atau perubahan dalam dasar-dasar perhitungan biaya dan manfaatnya. Analisis sensitivitas secara langsung memilih sejumlah nilai, yang nilai tersebut dilakukan perubahan terhadap masalah yang dianggap penting pada analisis proyek, dari nilai tersebut kemudian dapat ditentukan pengaruh perubahan terhadap daya tarik proyek.

### 3.6.4 Analisis Faktor Internal dan Eksternal Usaha

#### i. Faktor Internal Usaha

Analisis internal usaha adalah pemikiran penetapan kekuatan dan kelemahan yang ada di lingkungan usaha. Faktor internal ini mempengaruhi terbentuknya *Strength and Weakness* (S dan W). Dimana faktor ini menyangkut dengan kondisi yang terjadi dalam usaha, yang mana faktor tersebut mempengaruhi terbentuknya pembuatan keputusan usaha. Faktor internal ini meliputi semua macam manajemen fungsional seperti pemasaran, keuangan, operasi, sumberdaya manusia, penelitian dan pengembangan, sistem informasi manajemen dan budaya.

Menurut Muhammad (2002), pengkajian faktor kekuatan dan kelemahan sebelum masuk ke dalam penentuan strategis. Kekuatan dan kelemahan perusahaan yang dimaksud adalah

- Pemasaran

Analisis faktor internal usaha dari segi pemasaran yaitu dari segi kemampuan perusahaan menyediakan produk dengan jumlah yang tepat, harga dari produk, saluran distribusi serta promosi yang dilakukan oleh perusahaan tersebut.

- Produksi

Analisis mengenai faktor internal perusahaan dari segi produksi adalah mengenai tata letak ruang produksi, proses produksi, desain produk, lokasi produksi, pemahaman mengenai standart kebutuhan serta kualitas bahan baku maupun bahan penunjang lainnya.

- Sumber Daya Manusia

Analisis mengenai faktor internal perusahaan dari segi sumber daya manusia yaitu mengenai perekrutan, kebutuhan jumlah karyawan, pemberian imbalan dan penempatan pekerjaan, penilaian promosi karyawan serta kesejahteraan bagi karyawannya. Manajemen sumber daya manusia mendukung baik kegiatan utama maupun kegiatan tambahannya. Kegiatan sumber daya manusia mempengaruhi keunggulan bersaing perusahaan melalui peranannya dalam menentukan keterampilan serta memotivasi, biaya mempekerjakan dan biaya pelatihannya.

- Keuangan

Analisis mengenai faktor internal perusahaan dari segi keuangan yaitu mengenai penarikan dana, alokasi dana serta ukuran investasi yang ditetapkan. Sumber keuangan dapat menjadi keunggulan suatu

perusahaan, *Cash Flow* yang kuat, akses untuk mendapat modal dengan bunga rendah, biaya yang rendah menjadi sumber fleksibilitas tinggi. Perusahaan yang mempunyai kekuatan dalam keuangan lebih mudah untuk menangani peluang serta ancaman yang dihadapi. Analisis ini juga untuk mengukur kinerja dari perusahaan.

- Administrasi dan Akutansi

Analisis mengenai faktor internal perusahaan dari segi administrasi dan akutansi adalah mengenai informasi dalam menjalankan usaha, analisis kinerja berdasarkan pengupahan serta sistem pengawasan.

Menurut Udaya, *et al.* (2013), faktor-faktor internal pada sebuah usaha terbagi menjadi kekuatan dan kelemahan dalam sebuah usaha. Untuk mengidentifikasi antara faktor kekuatan dan kelemahan bagi sebuah usaha adalah sebagai berikut

➤ Kekuatan (*Strength*)

Kekuatan merupakan kemampuan yang tersedia bagi sebuah usaha dan memberikan keuntungan dibandingkan para pesaing dalam melayani kebutuhan konsumen. Kekuatan berkaitan dengan keunggulan dari sumber daya manusia maupun sumber daya lainnya. Untuk dapat mengenali faktor yang mempengaruhi kinerja dari sebuah usaha. Contohnya pengembangan sebuah produk yang lebih unggul merupakan kekuatan bagi beberapa perusahaan, namun beberapa perusahaan menyebutkan kekuatan yang digunakan adalah iklan dan sebagainya.

➤ Kelemahan (*Weakness*)

Kelemahan adalah keterbatasan atau kekurangan dalam kemampuan maupun sumber daya dari suatu usaha dibandingkan dengan para pesaing, selain itu, menciptakan kerugian dalam memenuhi kebutuhan pelanggan.

Dimisalkan kemampuan finansial yang terbatas merupakan kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan yang melakukan pengembangan usaha.

Menurut Rangkuti (2004), tahap untuk mengidentifikasi faktor internal adalah sebagai berikut

- i. Identifikasi faktor yang termasuk dalam faktor internal usaha yang meliputi aktivitas manajemen, pemasaran keuangan, produksi, operasi dan sebagainya
- ii. Beri bobot masing-masing faktor pada kolom bobot, mulai dari 1 (sangat penting) sampai dengan 0 (tidak penting).
- iii. Hitung rating pada kolom rating untuk masing-masing faktor dengan memberi skala mulai dari 4 (*Outstanding*) sampai dengan 1 (*Poor*) berdasarkan pengaruh faktor tersebut dengan kondisi suatu usaha. Pemberian nilai rating untuk faktor kekuatan bersifat positif (jika peluangnya besar pada suatu usaha nilainya 4, begitu juga kelemahan
- iv. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3 untuk memperoleh nilai skor pada kolom 4
- v. Jumlahkan skor pembobotan untuk memperoleh nilai untuk setiap faktor internal. Total skor dapat digunakan untuk membandingkan setiap faktor untuk penentuan perumusan strategis.

Tabel 4. Matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*)

Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
<b>Kekuatan (<i>Strength</i>)</b>	A	X	$X1 = a * x$
1. ....			
2. ....			
Dst			
<b>Jumlah</b>			$\sum X1$
<b>Kelemahan (<i>Weakness</i>)</b>	B	X	$X2 = b * x$
1. ....			
2. ....			
Dst			
<b>Jumlah</b>			$\sum = X2$
<b>Total</b>	$a + b = 1$		$X = \sum X1 - \sum X2$



## 2. Faktor Eksternal Usaha

Analisis eksternal usaha berarti mengamati, memantau, mengevaluasi dan menyebarkan informasi dari lingkungan eksternal kepada pemegang suatu usaha. Lingkungan eksternal suatu usaha merupakan faktor di luar perkiraan perusahaan yang dapat mempengaruhi arah dan tindakan, struktur organisasi dan proses internal suatu usaha. Yang termasuk dalam lingkungan usaha adalah faktor ekonomi, faktor sosial, faktor politik, faktor teknologi dan faktor ekologi (Madjir, 2012).

Menurut Prawirosentono (2014), faktor eksternal terdiri atas 5 faktor pada perusahaan yang berpengaruh. Faktor tersebut dianalisis sebelum menentukan strategi yang tepat untuk suatu perusahaan. Faktor eksternal tersebut adalah

### ✓ Faktor Ekonomi

Pertimbangan faktor ekonomi seperti tingkat inflasi, suku bunga yang berlaku, ketersediaan tenaga kerja yang diperlukan serta biaya dari tenaga kerja timbulnya kekuatan ekonomi baru seperti Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) telah mengubah fokus lingkungan ekonomi.

### ✓ Faktor Sosial

Faktor keyakinan, sikap, opini, gaya hidup orang-orang yang berada di lingkungan eksternal perusahaan yang tumbuh dari kondisi kultural, demografi, agama, pendidikan serta etnis dapat mengancam perusahaan. Kekuatan sosial mengacu pada bagaimana adat istiadat dan nilai sosial mempengaruhi sebuah usaha.

### ✓ Faktor Politik

Faktor politik dan faktor hukum saling terkait. Undang-undang atau hukum yang berlaku dapat menghambat kegiatan suatu usaha, juga dapat menciptakan peluang maupun hambatan bagi perusahaan tersebut. Faktor

seperti ketentuan upah minimal, tenaga kerja, polusi udara, penentuan harga dan yang lain.

✓ Faktor Teknologi

Perubahan di bidang teknologi semakin bertambah maju. Perubahan teknologi seperti telepon genggam, komputer maupun yang lainnya jika perusahaan tidak menangani dengan benar maka bisa menjadi hambatan kemajuan pada perusahaan tersebut.

✓ Faktor ekologi

Ekologi menitikberatkan pada hubungan antara manusia dengan kehidupan lain termasuk udara, air, dan tanah yang mendukung. Polusi maupun pembuangann limbah merupakan ancaman terhadap ekologi yang mendukung kehidupan yang disebabkan oleh kegiatan manusia dalam berproduksi,

Menurut Udaya, *et al.* (2013), faktor eksternal yang mempengaruhi sebuah usaha adalah

a. Faktor Peluang

Situasi dimana suatu usaha beruntung dalam lingkungan usaha tersebut. Kecenderungan yang terdapat di dalam lingkungan serta dapat dimanfaatkan oleh suatu usaha adalah sebuah peluang. Perubahan pada peraturan pemerintah, perubahan teknologi, menjalin hubungan baik antara produsen dan konsumen adalah contoh peluang pada sebuah usaha.

b. Faktor Ancaman

Ancaman merupakan situasi yang tidak menguntungkan/menyenangkan pada sebuah lingkungan. Ancaman adalah rintangan utama terhadap posisi perusahaan. Sebagai contoh masuknya pesaing baru, pertumbuhan pasar yang tersendat, kekuatan tawar-menawar dari pemasok, perubahan

teknologi serta peraturan pemerintah yang tidak sesuai merupakan ancaman terhadap keberhasilan dalam sebuah usaha.

Menurut Rangkuti (2004), tahap untuk mengidentifikasi faktor eksternal adalah sebagai berikut

1. Identifikasi faktor yang termasuk dalam faktor eksternal usaha yang meliputi pesaing usaha, pemasok, pembeli, pendatang baru serta produk pengganti
2. Beri bobot masing-masing faktor pada kolom bobot, mulai dari 1 (sangat penting) sampai dengan 0 (tidak penting).
3. Hitung rating pada kolom rating untuk masing-masing faktor dengan memberi skala mulai dari 4 (*Outstanding*) sampai dengan 1 (*Poor*) berdasarkan pengaruh faktor tersebut dengan kondisi suatu usaha. Pemberian nilai rating untuk faktor peluang bersifat positif (jika peluangnya besar pada suatu usaha nilainya 4, begitu juga ancaman
4. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3 untuk memperoleh nilai skor pada kolom 4
5. Jumlahkan skor pembobotan untuk memperoleh nilai pada setiap faktor eksternal. Total skor dapat digunakan untuk membandingkan setiap faktor untuk penentuan perumusan strategis.

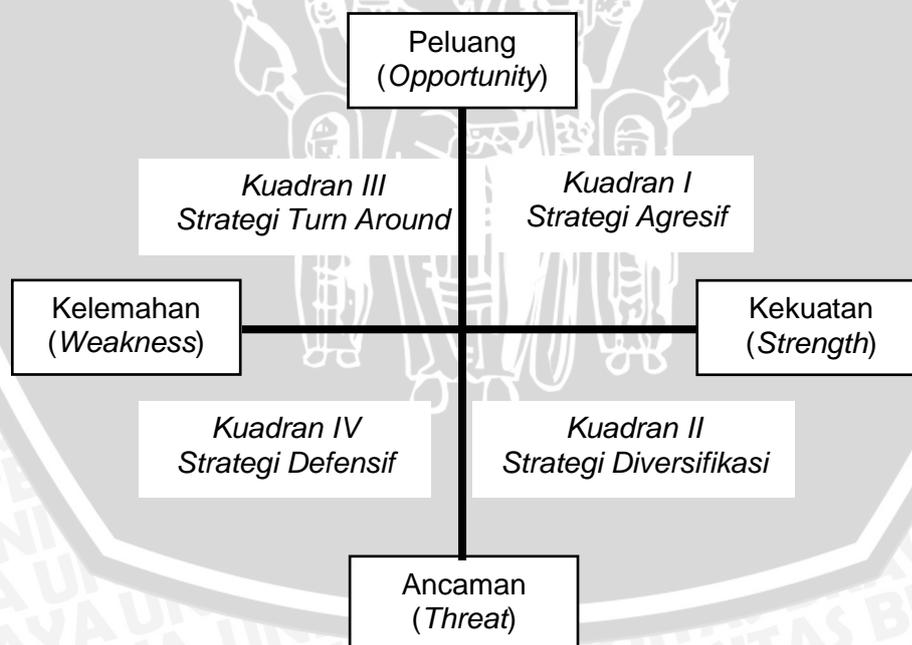
Tabel 5. Matriks EFAS (*External Factor Analysis Summary*)

Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
<b>Peluang (<i>Opportunity</i>)</b>	A	X	$Y1 = a * x$
1. ....			
2. ....			
Dst			
<b>Jumlah</b>			$\sum Y1$
<b>Ancaman (<i>Threat</i>)</b>	B	X	$Y2 = b * x$
1. ....			
2. ....			
Dst			
<b>Jumlah</b>			$\sum = Y2$
<b>Total</b>	$a + b = 1$		$\sum = \sum Y1 - \sum Y2$

### 3.6.5 Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah analisis lingkungan internal dan eksternal yang berpengaruh pada strategi pengembangan usaha. Perhitungan Analisis SWOT yang dikembangkan oleh Pearce dan Robinson (1998), agar diketahui secara pasti posisi strategi yang sesungguhnya. Perhitungan yang dilakukan melalui tiga tahap, yaitu:

- 1) Melakukan pengurangan antara jumlah total dari tabel matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) dengan perolehan nilai (X) yang menjadi nilai atau titik pada sumbu X dan EFAS (*External Factor Analysis Summary*) dengan perolehan angka (Y) yang menjadi nilai atau titik pada sumbu Y
- 2) Mencari posisi strategi yang tepat ditunjukkan oleh titik (X,Y) pada kuadran SWOT.



Gambar 2. Diagram SWOT

a. Kuadran I

Posisi ini menandakan bahwa usaha tersebut kuat dan berpotensi. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah agresif, artinya usaha dalam kondisi tepat sehingga sangat dimungkinkan untuk terus melakukan pengembangan, pembesaran, pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal.

b. Kuadran II

Posisi ini menandakan bahwa usaha tersebut kuat namun menghadapi tantangan yang besar. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah strategi diversifikasi, artinya usaha dalam kondisi yang tepat namun menghadapi sejumlah tantangan dan akan mengalami kesulitan jika hanya bertumpu pada strategi sebelumnya. Oleh karenanya, suatu usaha disarankan untuk segera memperbanyak ragam strategi taktisnya.

c. Kuadran III (negatif, positif)

Posisi ini menandakan sebuah usaha tersebut lemah namun sangat berpotensi. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah strategi *Turn Around* (ubah strategi), artinya usaha disarankan untuk mengubah strategi sebelumnya. Sebab, strategi yang lama dikhawatirkan sulit untuk dapat menangkap peluang yang ada sekaligus memperbaiki kinerja suatu usaha.

d. Kuadran IV (negatif, negatif)

Posisi ini menandakan sebuah usaha yang lemah dan menghadapi tantangan besar. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah strategi bertahan, artinya kondisi internal sebuah usaha berada pada pilihan dilematis. Oleh karenanya sebuah usaha disarankan untuk menggunakan strategi bertahan yakni mengendalikan kinerja internal usaha agar tidak semakin terjatuh. Strategi ini dipertahankan sambil terus berupaya membenahi diri.



Setelah diketahui keberadaan dari kuadran SWOT, kemudian menyusun strategi perusahaan dengan alat matriks SWOT. Matriks SWOT menggambarkan bagaimana faktor internal dapat menyesuaikan dengan faktor eksternal suatu usaha. Matriks tersebut dapat menghasilkan 4 alternatif strategis.

Tabel 6. Diagram SWOT

EFAS	IFAS	Kekuatan ( <i>Strength</i> ) [Faktor Internal Kekuatan]	Kelemahan ( <i>Weakness</i> ) [Faktor Internal Kelemahan]
<b>Peluang (<i>Opportunity</i>)</b> [Faktor Eksternal Peluang]		<b>Strategi SO</b> Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	<b>Strategi WO</b> Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
<b>Ancaman (<i>Threat</i>)</b> [Faktor Eksternal ancaman]		<b>Strategi ST</b> Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	<b>Strategi WT</b> Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

### 3.6.6 Analisis Pembagian Kerja

Untuk mengetahui indikator kesetaraan gender dalam hal pekerjaan yaitu dilakukan perbandingan antara pekerjaan dan pengupahan antara laki-laki dan perempuan. Untuk memudahkan dalam menganalisis perbandingan tersebut perlu untuk mengetahui beberapa hal yaitu

- i. Perbedaan jam kerja dan pengupahan antara pekerja laki-laki dan perempuan, yang dapat dianalisis melalui tabel berikut.

Tabel 7. Perbandingan berdasarkan pekerjaan antara perempuan dan laki-Laki

Keterangan	Laki-laki	Perempuan
Jam Kerja berdasar jenis pekerjaan : a. Pekerjaan 1 b. Pekerjaan 2 c. Pekerjaan 3 d. Dst		
Libur kerja		
Cuti kerja		
Tunjangan Kerja		
Perlindungan Kesehatan		
Rekrutmen Pekerjaan		
Upah berdasar jenis pekerjaan : a. Pekerjaan 1 b. Pekerjaan 2 c. Pekerjaan 3 Dst		

- ii. Budaya tentang kesetaraan gender di daerah sekitar penelitian
- iii. Hubungan pekerja antara bawahan dan atasan serta antara laki-laki dan perempuan.

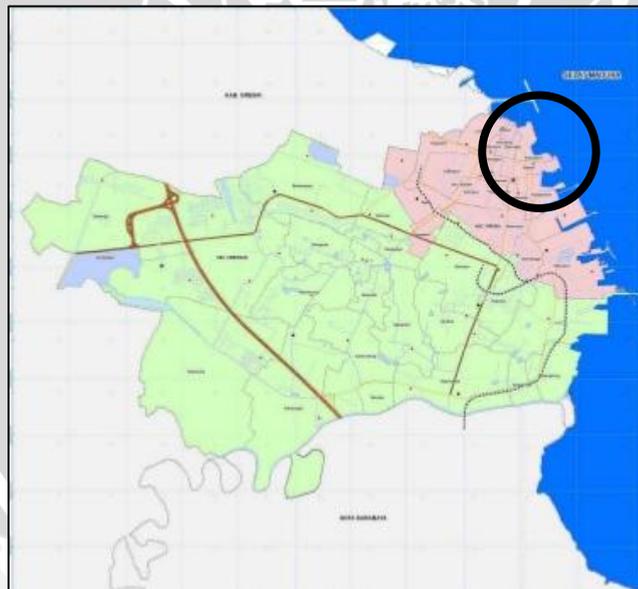
### 3.6.7 Analisis Perencanaan Usaha

Menurut Kementrian Perdagangan (2010), pengarusutamaan gender merupakan suatu strategi untuk mencapai kesetaraan gender. Pengarusutamaan gender bertujuan untuk memastikan perempuan dan laki-laki menikmati manfaat pembangunan secara adil dan merata. Keterlibatan laki-laki dan perempuan sudah dimulai saat menentukan tujuan program. Selanjutnya kedua belah pihak dapat terlibat dalam menganalisis data terpilah gender sebagai pembuka wawasan, menentukan langkah-langkah program, menyusun indikator sukses yang berhubungan dengan perencanaan pada sebuah usaha.

#### IV. KEADAAN UMUM DAERAH PENELITIAN

##### 4.1 Keadaan Geografis dan Topografis

Berdasarkan sumber data yang didapatkan dari Kelurahan Lumpur, letak astronomis lokasi penelitian adalah di antara  $7^{\circ} 08''$  LS  $112^{\circ} 39''$  BT. UD. RN tepatnya terletak di Jalan Sindujoyo, Kelurahan Lumpur, Kecamatan Gresik, Kabupaten Gresik. Luas wilayah Kelurahan Lumpur adalah 34.637 ha. Ketinggian Kelurahan Lumpur dari permukaan laut sebesar 1 mdpl (meter di atas permukaan laut). Sedangkan banyaknya curah hujan yaitu 134.416,8 MM. sedangkan topografi untuk Kelurahan Lumpur merupakan dataran rendah dengan suhu udara rata-rata  $33^{\circ}\text{C}$ . oleh karena itu Kelurahan ini lebih potensial untuk dijadikan usaha pengeringan ikan agar proses produksi untuk pengeringannya lebih cepat.



Gambar 3. Lokasi Kelurahan Lumpur

Adapun batas-batas Kelurahan Lumpur menurut administrasi adalah sebagai berikut :

Sebelah Utara : Selat Madura

Sebelah Timur : Kelurahan Kroman dan Kelurahan Sukodono

Sebelah Selatan : Kelurahan Karangpoh dan Kelurahan Tlogo Pojok

Sebelah Barat : Kelurahan Tlogo Pojok

Jarak dari Kelurahan Lumpur dari pusat pemerintahan Kecamatan Gresik Sendiri yaitu 1 Km. Sedangkan jarak dari ibu kota Kabupaten Gresik yaitu 6 Km. Hal tersebut berpengaruh pada saluran pemasaran untuk ikan kering itu sendiri yang dekat dengan perkotaan Gresik.

## 4.2 Kependudukan

### 4.2.1 Berdasar Jenis Kelamin

Berdasarkan data dari Kelurahan Lumpur, Kecamatan Gresik, jumlah penduduk tercatat sebanyak 6.890 jiwa yang berdasar perinciannya pada tabel 8 yaitu menjelaskan bahwa antara perempuan dan laki-laki berjumlah sama. Artinya pada Kelurahan Lumpur ini mempunyai penduduk dengan jumlah yang setara antara laki-laki dan perempuannya. Sedangkan UD. RN dapat menangkap peluang dari masyarakat yang berjenis kelamin laki-laki dan perempuan untuk membuka lapangan pekerjaan yang setara antara laki-laki dan perempuan.

Tabel 8. Komposisi penduduk Kelurahan Lumpur berdasar jenis kelamin

NO	Uraian	Jumlah (jiwa)	Prosentase (%)
1	Laki-laki	3.475	50,4 %
2	Perempuan	3.415	49,6 %
	<b>Total</b>	<b>6.890</b>	<b>100%</b>

Sumber : Kelurahan Lumpur, 2016

### 4.2.2 Berdasar Usia

Berdasarkan data dari Kelurahan Lumpur, Kecamatan Gresik, berdasar perinciannya menurut usia berdasar kelompok tenaga kerja yang paling dominan

yaitu pada usia produktif yaitu 27 – 40 tahun sebanyak 24,9%. Dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa kebanyakan penduduk Kelurahan Lumpur berusia produktif dan untuk membuka lapangan pekerjaan dengan persyaratan usia produktif sangat berpotensi untuk usaha pengeringan ikan UD. RN itu sendiri.

Tabel 9. Komposisi penduduk Kelurahan Lumpur menurut usia berdasar kelompok tenaga kerja

NO	Uraian	Jumlah (jiwa)	Prosentase (%)
1	10 – 14 tahun	603	8,7
2	15 – 19 tahun	576	8,3
3	20 – 26 tahun	745	10,8
4	27 – 40 tahun	1.709	24,9
5	41 – 56 tahun	1.485	21,6
6	57 tahun ke atas	657	9,5
7	Lainnya	1.115	16,2
<b>Total</b>		<b>6.890</b>	<b>100 %</b>

Sumber : Kelurahan Lumpur, 2016

#### 4.2.3 Berdasar Mata Pencaharian

Berdasarkan data dari Kelurahan Lumpur, Kecamatan Gresik, berdasar perinciannya menurut mata pencaharian yang paling dominan yaitu yang belum mempunyai pekerjaan sebanyak 1.579 jiwa. Artinya di Kelurahan Lumpur ini masih banyak yang membutuhkan pekerjaan. Dan harusnya lebih diarahkan lagi kemampuan masyarakat Kelurahan Lumpur ini untuk mempunyai kreativitas maupun keterampilan agar mampu bersaing dengan yang lainnya. UD. RN juga dapat menangkap peluang dari hal tersebut untuk mendapatkan karyawan lebih banyak lagi agar usaha ini dapat berkembang dengan cepat.

Tabel 10. Komposisi penduduk Kelurahan Lumpur berdasar mata pencaharian

NO	Uraian	Jumlah (jiwa)	Prosentase (%)
1	Belum Bekerja	1.579	22,9
2	Mengurus Rumah Tangga	1.468	21,3
3	Pelajar / Mahasiswa	1.278	18,5
4	Pensiunan	6	0,08
5	Pegawai Negeri Sipil	43	0,6
6	Tentara Nasional Indonesia	1	0,01
7	Perdagangan	1	0,01
8	Petani / Pekebun	3	0,04
9	Nelayan / Perikanan	685	9,9
10	Industri	3	0,04
11	Karyawan Swasta	603	8,7
12	Karyawan BUMN	3	0,04
13	Buruh Harian Lepas	12	0,17
14	Tukang Batu	1	0,01
15	Tukang Jahit	1	0,01
16	Wartawan	2	0,02
17	Guru	62	0,89
18	Dokter	5	0,07
19	Bidan	1	0,01
20	Perawat	3	0,04
21	Pelaut	6	0,08
22	Sopir	2	0,02
23	Pedagang	212	3,0
24	Wiraswasta	552	8,0
25	Lainnya	358	5,2
<b>Total</b>		<b>6.890</b>	<b>100 %</b>

Sumber : Kelurahan Lumpur, 2016

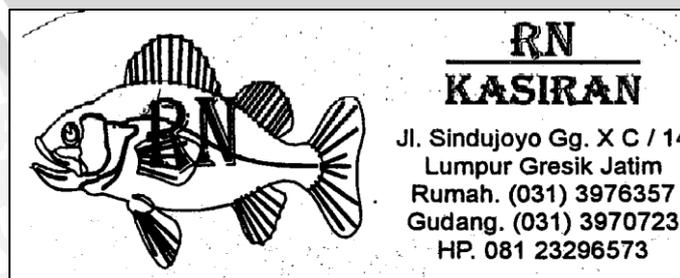
## V. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 5.1 Keadaan Umum Perikanan

Kelurahan Lumpur merupakan sebuah kawasan yang memiliki potensi perikanan baik perikanan air tawar maupun air laut. Hal tersebut dikarenakan kedekatan dengan selat Madura sebagai tempat untuk para nelayan mendapatkan hasil perikanan laut. Sedangkan hasil perikanan air tawar didapatkan dari tambak/kolam di Kecamatan Manyar dan sekitarnya yang pemiliknya merupakan warga Kelurahan Lumpur itu sendiri. Selain itu, banyak juga para pembudidaya lain yang memang hanya memasarkan hasil budidaya air tawar maupun air payau di tempat pelelangan yang ada di Kelurahan Lumpur.

Kelurahan Lumpur sendiri juga memiliki banyak warga yang mempunyai bermacam-macam usaha perikanan. Usaha tersebut dalam bentuk olahan kering maupun basah serta olahan masakan siap saji. Usaha-usaha tersebut diantaranya yaitu usaha pengeringan ikan baik dari ikan kering dari ikan budidaya maupun ikan tangkapan dari nelayan, usaha pengiriman ikan basah untuk diolah lebih lanjut ke perusahaan perikanan, usaha aneka kerupun ikan maupun usaha rumah makan yang menyediakan berbagai macam olahan ikan.

### 5.2 Keadaan Umum Usaha pengeringan ikan UD. RN



Gambar 4. Profil usaha pengeringan ikan UD. RN

Usaha pengeringan ikan UD. RN ini mulai berdiri sekitar akhir tahun 1980-an. Dimulai dari pemilik usaha yakni Bapak Kasiran atau biasa disapa Bapak Ran ini mendalami ilmu mengenai usaha pengeringan ikan pada salah seorang saudara terdekatnya. Namun lambat laun Bapak Ran kemudian membuka usaha pengeringan ikan dengan modal sendiri yang dibantu oleh keluarganya dengan tujuan keuntungan dari usaha pengeringan ikan ini untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-harinya. Usaha pengeringan ikan tersebut berjalan lancar, namun pada tahun 2014 pemilik usaha pengeringan ikan UD. RN yaitu Bapak Kasiran meninggal dunia. Sehingga usaha ini dilanjutkan oleh anak laki-laki dari Bapak Kasiran yaitu Junaidi yang dibantu oleh isitri Bapak Kasiran yaitu Ibu Rokeyah serta keluarga dekatnya. Saat ini usaha pengeringan ikan telah memiliki sebanyak 20 karyawan baik laki-laki maupun perempuan dan usaha pengeringan ikan UD. RN sendiri sudah memperluas pengiriman ikan kering ke beberapa daerah di Propinsi Jawa Barat. Usaha pengeringan ikan UD. RN juga mampu memproduksi ikan sebanyak 2000 kg setiap harinya. Jika musim ikan dan permintaan akan ikan kering naik, maka usaha pengeringan ikan UD. RN mampu memproduksi lebih dari 2000 kg setiap harinya.

### **5.3 Aspek Teknis**

Aspek teknis dalam kegiatan pengeringan ikan asin meliputi sarana dan prasarana yang digunakan, bahan baku serta bahan tambahan yang digunakan serta proses pembuatan dari ikan asin itu sendiri mulai dari penerimaan bahan baku sampai proses pengangkutan untuk dikirimkan ke daerah pemasaran.

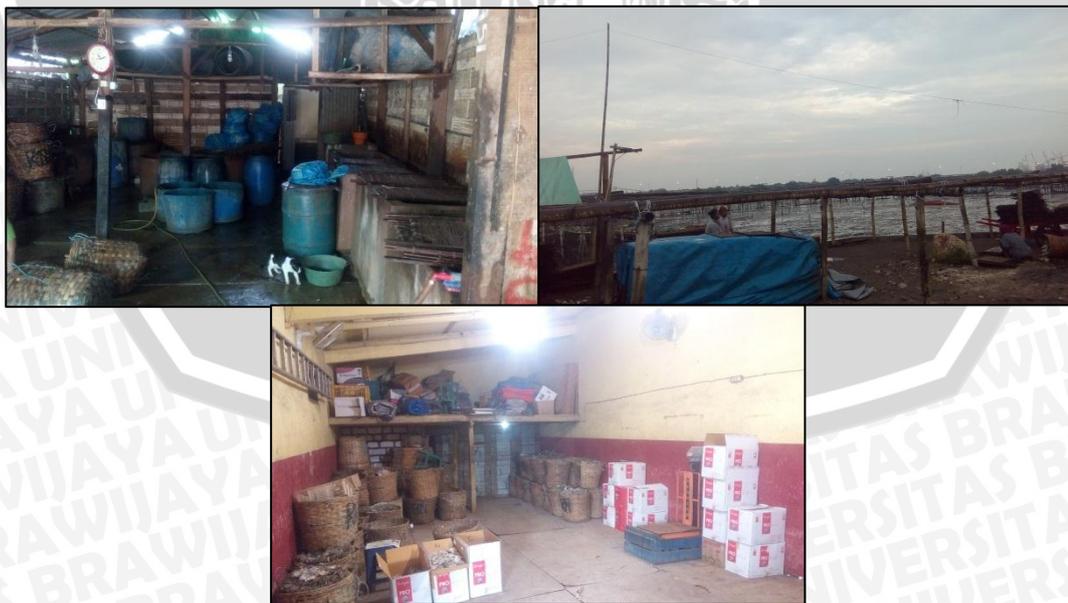
#### **5.3.1 Sarana dan Prasarana**

##### **A. Sarana**

Sarana yang digunakan dalam proses operasional usaha pengeringan ikan pada UD. RN adalah sebagai berikut :

## 1. Tanah dan Bangunan

Dalam usaha pengeringan ikan UD. RN ini adanya tanah dan bangunan merupakan faktor untuk mendukung adanya usaha ini. Tanah yang luas yang langsung berhadapan dengan matahari secara langsung menentukan banyak dan lama ikan dikeringkan. Sedangkan bangunan digunakan untuk proses pembelahan ikan serta penyimpanan ikan yang akan dikirimkan pada konsumen. Tanah dan bangunan dikatakan strategis dikarenakan dekat dengan jalan dan menjadi akses utama jalan di daerah tersebut. Tanah yang digunakan dalam usaha pengeringan ikan ini adalah milik PT. Pelindo II dan terletak di sepanjang jalan RE Martadinata yang sekaligus dekat dengan selat madura dan tempat perkumpulan nelayan (balai). Sedangkan bangunan pada usaha ini ada 2 yaitu digunakan untuk pembelahan dan penggaraman ikan yang lokasinya dekat dengan gadukan ikan (tempat memperoleh bahan baku) dan tempat penyimpanan ikan yang dekat dengan rumah pemilik usaha itu sendiri yang sekaligus dekat dengan Jalan Raya RE Martadinata. Untuk gambar tanah dan bangunan usaha pengeringan ikan ini dapat dilihat pada gambar 6 berikut.



Gambar 5. Tanah dan bangunan usaha pengeringan ikan UD. RN

## 2. Bahan Baku (Ikan dan Garam)

Dalam usaha pengeringan ikan adanya bahan baku merupakan faktor utama dalam mempengaruhi usaha. Bahan baku ikan yang digunakan dalam UD. RN ini adalah ikan hasil budidaya baik air tawar maupun payau seperti ikan tawes, ikan mujaer, ikan bandeng, ikan belanak dan ikan tombro (ikan mas). Bahan baku tersebut didapatkan dari pembelian melalui pembudidaya langsung yang dijual di gadukan ikan (tempat pelelangan ikan) di Kelurahan Lumpur yang tempatnya tak jauh dari tempat produksi ikan asin, hanya berjarak  $\pm 50$  meter. Diantara bahan baku tersebut beberapa ikan sering diproduksi untuk ikan asin, dan beberapa ikan diproduksi hanya karena permintaan dari pasar. Bahan baku tersebut dijual per keranjang dengan per keranjangnya berukuran 70 Kg. karena kedekatan jarak dari perolehan bahan baku dengan tempat produksi, bahan baku hanya diangkut menggunakan gerobak (kereta dorong) oleh petugas gadukan ikan tersebut. Untuk sehari produksi ikan kering asin, UD. RN memperoleh  $\pm 3500$  Kg, namun jika bahan baku tidak tersedia di gadukan ikan, maka UD. RN tidak memproduksi. Sedangkan untuk bahan baku garam didapatkan dari penjual garam di sekitar Kelurahan Lumpur tersebut.



Gambar 6. Bahan baku ikan dan garam

## 3. Peralatan

Peralatan produksi merupakan komponen produksi yang menunjang dalam proses usaha pengeringan ikan UD. RN ini. Peralatan yang digunakan

dalam proses produksi pada UD. RN tersebut dapat dilihat pada tabel 11 berikut ini.

Tabel 11. Peralatan produksi usaha pengeringan ikan UD. RN

No	Nama	Gambar	Fungsi
1	Bak Semen		Sebagai wadah proses penggaraman ikan
2	Terpal		Sebagai pelindung ikan saat belum kering sempurna
4	Para-para (Jerebeng)		Alat yang terbuat dari anyaman bambu yang berguna untuk penataan dan penjemuran ikan setelah digarami. Alat ini berukuran 120 x 70 cm
5	Gerobak		Untuk membawa ikan baik yang belum kering maupun yang sudah kering

6	Keranjang plastik		Untuk proses pencucian dan penirisan ikan
7	Piring plastik		Untuk memudahkan dalam pengambilan ikan maupun garam pada kemasan
8	Timbangan		Untuk mengetahui berat ikan kering

Sumber : Data primer, 2016

**B. Prasarana**

Prasarana yang menunjang kegiatan pada usaha pengeringan ikan UD.

RN adalah sebagai berikut

1. Keadaan Jalan

Pada lokasi usaha UD. RN ini, dimana untuk mencari lokasi penelitian dari daerah kecamatan Gresik sampai pada Kelurahan Lumpur membutuhkan waktu sekitar 10-15 menit, hal ini dikarenakan Kelurahan Lumpur termasuk



dalam wilayah Kecamatan Gresik itu sendiri dan lokasinya pun berdekatan, dengan akses jalan yang sudah baik dan tidak sulit untuk menemukan kelurahan tersebut dikarenakan memang daerah tersebut merupakan daerah perikanan. Lokasi Kelurahan Lumpur dengan daerah Gadukan ikan itu sendiri pun sangat mudah, karena terletak di akses masuk daerah kelurahan tersebut.



Gambar 7. Kondisi jalan Kelurahan Lumpur

## 2. Sumber Penyediaan Air

Sumber air yang digunakan dalam proses produksi ikan kering UD. RN ini sepenuhnya menggunakan air sumur/air tanah untuk penghematan biaya dalam usaha ini. Air tersebut hanya digunakan pada saat penggaraman dan sanitasi untuk karyawan pada saat proses pembelahan ikan dan penataan ikan.

## 3. Sistem Komunikasi

Untuk menunjang usaha pengeringan ikan ini, prasarana alat komunikasi yang digunakan yaitu telepon seluler karena semakin majunya teknologi. Telepon sudah tidak digunakan lagi dalam usaha ini. alat komunikasi ini digunakan untuk menghubungi karyawan untuk menanyakan kehadiran kerja maupun permasalahan kerja, penjual bahan baku ikan kering serta konsumen (agen) untuk menanyakan pemesanannya

#### 4. Sumber Listrik

Untuk sumber listrik sebagai prasarana usaha pengeringan ikan ini bersumber dari PLN setempat. Sumber listrik tersebut digunakan untuk penerangan pada saat berlangsungnya produksi ikan kering ini.

#### 5.3.2 Proses Produksi Ikan Kering

Proses produksi ikan kering pada UD. RN ini terdiri atas berbagai macam proses sebagai berikut :

##### 1. Penyiangan dan penggaraman Ikan

Setelah bahan baku ikan didatangkan dari gadukan ikan (tempat pelelangan ikan) ke tempat proses produksi UD. RN, ikan tersebut satu persatu dilakukan penyayatan pada bagian dorsal ikan yaitu mulai ekor sampai bagian kepala sehingga ikan terbelah menjadi 2 bagian tanpa terputus satu sama lainnya. Setelah didapatkan 1 keranjang plastik kemudian ikan-ikan tersebut di cuci hingga bersih kemudian dimasukkan dalam bak semen untuk dilakukan penggaraman. Untuk setiap 100 Kg ikan diperlukan garam sekitar 50-60 Kg. Proses penyiangan dan penggaraman ini dilakukan oleh karyawan wanita mulai usia 30 – 45 tahun dengan jam kerja mulai dari datangnya bahan baku sampai selesai. Untuk jam kerja ini biasanya dimulai dari jam 10.00 – 15.00 WIB, tergantung dengan jumlah ikan yang diproduksi. Untuk jumlah karyawan dalam proses ini adalah sekitar 10 orang Sedangkan untuk upah yang diperoleh dari proses ini adalah Rp 30.000,- untuk tiap keranjangnya yaitu berisi 75 kg. sedangkan banyaknya ikan yang diproses tiap karyawan setiap harinya sekitar  $\pm 3$  keranjang disesuaikan dengan kegiatan karyawan itu sendiri.



Gambar 8. Proses penyiangan dan penggaraman ikan

## 2. Penirisan Ikan

Setelah dilakukan penyiangan dan penggaraman pada siang harinya, ikan-ikan pada bak-bak semen tersebut dilakukan penirisan dengan cara diangkat dengan menggunakan keranjang plastik dari bak semen tersebut. Tujuan dilakukan penirisan ini adalah untuk menghilangkan kotoran dan garam yang menempel pada ikan. Karyawan yang bertugas meniriskan ikan-ikan tersebut adalah karyawan perempuan dengan jam kerja sekitar jam 00.00 – 03.00 tergantung pada permintaan pemilik usaha. Upah yang diberikan untuk penirisan ikan yaitu upah harian sebesar Rp.15.000,- setiap orang setiap harinya, sedangkan jumlah karyawan untuk penirisan ini adalah 2 orang dan karyawan tersebut yang sekaligus bekerja pada proses selanjutnya.

## 3. Penataan pada Para-para

Setelah ikan-ikan ditiriskan, mulailah dilakukan penataan pada *Jerebeng* dengan ukuran 120 x 70 cm. Ikan-ikan tersebut ditata dengan bagian dalam ikan menghadap ke matahari. Satu para-para (*Jerebeng*) biasanya berisi sekitar 10-15 ikan bahkan lebih, tergantung dari ukuran bahan baku itu sendiri. Setelah

ditata, kemudian para-para tersebut ditata pada tiang bambu penyangga dengan rapi agar ikan cepat mengering. Karyawan yang bertugas untuk menata ikan yaitu karyawan perempuan dengan jam kerja mulai dari jam 04.30 (setelah shubuh) sampai selesai dilakukan penataan pada tiang bambu dengan rapi. Dan upah untuk penataan yaitu Rp.100,- tiap *Jerebengnya*. Karyawan bagian penataan berjumlah sekitar 5 orang dan tiap karyawan biasanya bisa menata ikan lebih dari 50 para-para (*Jerebeng*) bahkan lebih tergantung pada jumlah ikan yang digarami (diproduksi).



Gambar 9. Penataan pada para-para (*Jerebeng*)

#### 4. Pengeringan

Setelah ditata pada para-para, ikan tersebut dikeringkan dengan bantuan sinar matahari. Proses pengeringan ikan kering ini berlangsung mulai dari sekitar jam 8 pagi sampai ikan tersebut kering sekitar sore hari jam 3. Namun jika cuaca tidak menentu, ikan tersebut disimpan dengan ditutup terpal agar tidak ada kontaminasi, kemudian pada keesokan harinya ikan mulai dijemur lagi sampai benar-benar kering. Proses penjemuran ini berlangsung cepat karena suhu di Kabupaten Gresik yang termasuk tinggi dan tempat untuk pengeringan ini juga tepat berada dekat dengan selat Madura. Penyusutan ikan kering dari bahan baku basah yaitu sebesar 35% untuk ikan kering tawar dan 45% untuk ikan kering asin.



Gambar 10. Pengeringan ikan

#### 5. Sortasi dan pengemasan

Ikan yang telah kering perlu cepat dilakukan pengemasan untuk menjaga kualitas dan terhindar dari kontaminasi. Namun sebelum dikemas, ikan kering dari *Jerebeng* tersebut disortir sesuai ukurannya agar dalam 1 kardus ukuran ikan beragam. Pengemasan yang dilakukan pada UD. RN menggunakan kardus sebagai media penyimpanannya. Sebelum kardus diisi ikan kering asin, kardus diberi alas berupa kertas koran/kardus bekas, Kardus yang digunakan memuat 35 Kg ikan kering asin maupun tawar. Setelah ikan mencapai 35 Kg, kemudian ditutup lagi dengan kertas Koran bekas agar tidak terkontaminasi, setelah itu barulah kardus berisi ikan kering dipleister menggunakan isolasi dan diberi label mengenai jenis ikan, ukuran ikan dan berat ikan dalam kardus agar tidak ada kesalahan dalam pengirimannya. Karyawan untuk proses pengemasan adalah karyawan laki-laki berjumlah 4 orang. Untuk pengemasan ini dikerjakan mulai jam 08.00 – 22.00 WIB dan pengupahan untuk pengemasan yaitu Rp. 7000 per kardusnya.



Gambar 11. Sortasi dan pengemasan ikan kering

#### 6. Penyimpanan

Dalam masa penyimpanan, ikan kering yang telah dikemas dalam kardus, kemudian disimpan dalam ruangan dengan sirkulasi udara yang lancar. Pada UD. RN ini pemilik usaha tidak terlalu lama menyimpan hasil produksi ikan kering, dikarenakan dalam 3 hari sekali ikan kering langsung dikirimkan ke pasar yang berbeda. Hal ini mengurangi adanya tambahan kerugian akibat proses penyimpanan yang terlalu lama.

#### 7. Pengiriman

Pengiriman ikan kering pada UD. RN ini berdasarkan kesepakatan antara pemilik usaha dan pembeli dalam sistem komunikasi. UD. RN mengirimkan produk ikan kering menggunakan truk milik pribadi. Jumlah ikan yang dikirimkan sesuai dengan kesepakatan antara pembeli dan pemilik usaha. Untuk biaya pengiriman sendiri ditanggung oleh pihak pembeli, karena pembeli ikan kering di UD. RN ini berasal dari wilayah luar Jawa Timur.



Gambar 12. Pengiriman ikan kering oleh UD. RN

#### 5.4 Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran pada penelitian ini yaitu menganalisis mengenai strategi pemasaran dan saluran pemasaran dari usaha pengeringan ikan UD. RN ini. strategi pemasaran yaitu terdiri dari 4 unsur yang mempengaruhi usaha tersebut yaitu produk (*Product*), harga (*Price*), tempat (*Place*) dan promosi (*Promotion*). Sedangkan saluran pemasaran menjelaskan mengenai bagaimana ikan kering ini dikirimkan kepada para pembeli.

##### 5.4.1 Saluran Pemasaran

Mengenai saluran pemasaran pada UD. RN ini menyalurkan pada agen-agen besar di luar Propinsi Jawa Timur, kemudian agen-agen besar tersebut menjual lagi ke konsumen tingkat akhir untuk dikonsumsi. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat mengenai model saluran pemasaran pada UD. RN berikut ini :



Gambar 13. Saluran pemasaran yang dilakukan UD. RN

## 5.4.2 Marketing Mix

### A. Produk (*Product*)

Menurut Kotler (2002), produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke suatu pasar untuk memenuhi kebutuhan. Produk-produk yang dipasarkan meliputi barang fisik, jasa, orang, tempat, organisasi dan gagasan. Produk yang diproduksi oleh UD. RN yaitu ikan tawes asin, ikan tawes tawar, ikan mujair asin, ikan mujair tawar, ikan bandeng asin, ikan bandeng tawar, ikan tombro asin serta ikan belanak tawar dalam bentuk kering. produk ikan kering ini diproduksi berdasar permintaan pembeli serta tergantung adanya bahan baku. Produk ikan kering yang diproduksi berukuran kecil, sedang dan besar dan juga tergantung ukuran bahan baku. Produk dikemas menggunakan kardus berukuran 35 Kg.

### B. Harga (*Price*)

Menurut Kotler (2002), harga merupakan salah satu bagian yang sangat penting dalam pemasaran suatu produk. Harga adalah penentu keberhasilan suatu usaha karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh usaha dari penjualan produknya baik berupa barang atau jasa. Pada UD. RN ini penentuan harga ditentukan melalui penawaran antara pembeli dan penjual dengan didasari dari harga bahan baku dan bahan tambahan lainnya. Sehingga harga pada tiap pembeli pun berbeda-beda. Berikut adalah daftar harga dasar yang menjadi kesepakatan antara pemilik UD. RN dengan pembeli (konsumennya).

Tabel 12. Harga dasar produk ikan kering asin UD. RN

No	Ikan Kering	Harga/Kg
1	Ikan Tawes Asin	Rp. 30.000,-
2	Ikan Tawes Tawar	Rp. 38.000,-
3	Ikan Mujair asin	Rp.12.000,-
4	Ikan Mujair Tawar	Rp. 14.000,-
5	Ikan Bandeng Asin	Rp. 18.000,-
6	Ikan Bandeng Tawar	Rp. 20.000,-
7	Ikan Mas / Tombro Asin	Rp. 12.000,-
8	Ikan Belanak Tawar	Rp. 22.000,-

### C. Tempat (*Place*)

Tempat adalah kegiatan usaha yang menyediakan produk tersedia bagi sasaran. Lokasi yaitu berhubungan dengan suatu usaha harus bermarkas dan melakukan operasi (Kotler, 2006). Lokasi usaha UD. RN ini berana di Kelurahan Lumpur dekat dengan Gadukan ikan yang berada di Kelurahan Lumpur Gresik. Usaha milik Bapak H. Kasiran (alm) ini sudah terkenal dengan kualitas ikan keringnya di Kelurahan Lumpur. Namun produk ikan kering ini dipasarkan di daerah luar Jawa Timur yaitu Bandung, Jakarta, Tasikmalaya dan Garut. Peminat daripada ikan kering ini memang kebanyakan berada di sekitar luar Jawa Timur.

### D. Promosi (*Promotion*)

Menurut Kotler (2006), promosi adalah kegiatan yang ditujukan untuk mempengaruhi konsumen agar mereka menjadi kenal akan produk yang ditawarkan oleh usaha kepada orang banyak dan kemudian mereka menjadi tertarik lalu membeli produk tersebut. Pada UD. RN ini, pemilik usaha tidak pernah melakukan kegiatan promosi, namun pembeli yang berasal dari luar Jawa Timur tersebut mengetahui kualitas ikan yang tinggi dari sopir yang mendistribusikan produk-produk ikan kering ini di daerah tersebut. Selain itu,

promosi juga dilakukan melalui komunikasi setelah calon pembeli (konsumen) mendapat informasi dari sopir milik UD. RN tersebut.

## 5.5 Aspek Finansiiil

Aspek finansiiil yang akan dijelaskan pada penelitian mengenai usaha pengeringan ikan pada UD. RN yaitu analisis finansiiil jangka pendek yang terdiri dari permodalan, biaya, penerimaan, keuntungan serta *Break Even Point* dan analisis finansiiil jangka panjang yang meliputi *Net Present Value*, *Net B/C Ratio*, *IRR (Internal Rate of Return)*, *Payback Period* serta analisis sensitivitas.

### 5.5.1 Analisis Jangka Pendek

#### A. Permodalan

Menurut Riyanto (1995), modal menurut jenisnya digolongkan dalam modal kerja permanen dan modal kerja variabel. Modal kerja itu akan mengalami proses perputaran dalam jangka waktu yang panjang. Untuk modal kerja permanen terbagi lagi menjadi 2 yaitu modal kerja primer dan modal kerja normal. Modal kerja primer (tetap) yaitu jumlah modal kerja yang harus ada pada suatu usaha untuk menjamin kelangsungan usahanya. Besarnya modal kerja primer (tetap) yang digunakan pada usaha pengeringan ikan UD. RN ini adalah sebesar Rp. 876.575.000,-. Untuk rincian modal kerja primer (tetap) usaha pengeringan ikan UD. RN dapat dilihat pada tabel 13 berikut ini.



Tabel 13. Modal kerja primer (tetap) pada usaha pengeringan ikan UD. RN

No	Rincian	Jumlah (satuan)	Harga (Rp/satuan)	Harga Total	Umur Teknis	Penyusutan
1	Bangunan	300	250.000	75.000.000	25	3.000.000
2	penampungan ikan (bak semen)	15	1.000.000	15.000.000	10	1.500.000
3	penampungan ikan (bak plastik)	15	25.000	375.000	5	75.000
4	Tiang bambu	50	25.000	1.250.000	5	250.000
5	Terpal	30	1.200.000	36.000.000	10	3.600.000
6	Timbangan	2	4.000.000	8.000.000	10	800.000
7	Keranjang Plastik	10	15.000	150.000	2	75.000
8	Piring Plastik	15	5.000	75.000	2	37.500
9	Gerobak	5	3.000.000	15.000.000	10	1.500.000
10	Truk	2	350.000.000	700.000.000	10	70.000.000
11	Para-para (Jerebeng)	5000	5.000	25.000.000	2	12.500.000
12	Kursi Plastik	20	25.000	500.000	2	250.000
13	Asahan Pisau	15	15.000	225.000	2	112.500
<b>TOTAL (Rp)</b>				<b>876.575.000</b>		<b>93.700.000</b>

Sumber : Data primer, 2016

Sedangkan untuk modal kerja normal (lancar) adalah modal yang digunakan untuk menyelenggarakan luas produksi yang dinamis. Besarnya modal kerja normal (lancar) pada usaha pengeringan ikan setiap tahunnya pada usaha pengeringan ikan UD. RN adalah sebesar Rp. 328.400.000,-. Untuk rincian modal kerja normal (lancar) yang digunakan dapat dilihat pada tabel 14 berikut ini :

Tabel 14. Modal kerja normal (lancar) pada usaha pengeringan ikan UD. RN

No	Rincian	Harga Total (Rp)
1	Penyusutan	93.700.000
2	Tenaga Kerja Tetap	180.000.000
3	Listrik	1.200.000
4	Komunikasi	6.000.000
5	PBB	1.000.000
6	Sewa Bangunan	1.500.000
7	Perawatan	5.000.000
8	Tunjangan Hari Raya	40.000.000
<b>TOTAL (Rp)</b>		<b>Rp. 328.400.000,-</b>

Sumber : Data primer, 2016

Modal kerja variabel adalah modal kerja yang jumlahnya berubah sesuai dengan keadaan usaha. Untuk modal variabel yang digunakan meliputi biaya dalam pembelian bahan baku, pembelian bahan pengemas dan lain sebagainya. Besarannya modal variabel pada usaha pengeringan ikan UD. RN selama satu tahun adalah sebesar Rp. 1.842.000.000,-. Untuk total modal kerja variabel dalam 1 tahun dapat dilihat pada dapat tabel 15 berikut ini.

Tabel 15. Rincian total modal kerja variabel pada usaha pengeringan ikan UD.

RN

NO	RINCIAN	JUMLAH	HARGA (Rp)	JUMLAH TOTAL (Rp)
1	Ikan Tawes	87.500 kg	12.000	1.050.000.000
2	Ikan Mujair	52.500 kg	6.000	315.000.000
3	Ikan Bandeng	17.500 kg	8.000	140.000.000
4	Ikan Tombro (Mas)	8.750 kg	4.000	35.000.000
5	Ikan Belanak	8.750 kg	8.000	70.000.000
6	Garam	1.750 Pack	30.000	52.500.000
7	Kardus	3.000 pcs	8.000	24.000.000
8	Isolasi	1.750 pcs	10.000	17.500.000
9	Keranjang Bekas	1.000 pcs	15.000	15.000.000
10	Kardus dan Koran Bekas	750 kg	4.000	3.000.000
11	Pegwaai Borongan			120.000.000
<b>TOTAL KESELURUHAN</b>				<b>Rp. 1.842.000.000,-</b>

Sumber : Data primer, 2016

## B. Penerimaan

Menurut Suratiyah (2006), penerimaan adalah seluruh pendapatan yang diperoleh dari sebuah usaha selama satu periode diperhitungkan dari hasil penjualan atau penaksiran kembali. Adapun penerimaan yang didapatkan pada usaha pengeringan ikan UD. RN ini yang berasal dari produksi kering ikan tawes asin, ikan tawes tawar, ikan mujair asin, ikan mujair tawar, ikan bandeng asin, ikan bandeng tawar, ikan tombro (mas) asin dan ikan belanak tawar selama periode 1 tahun adalah sebesar Rp. 2.688.175.000,-. Mengenai perincian total keseluruhan penerimaan usaha pengeringan ikan UD. RN dalam waktu 1 tahun dapat dilihat pada tabel 16 berikut ini.

Tabel 16. Rincian total keseluruhan penerimaan usaha pengeringan ikan UD. RN

NO	RINCIAN	PRODUKSI / TH (Kg)	HARGA (Rp)	JUMLAH (Rp)
1	Ikan Tawes Asin	19.250	30.000	577.500.000
2	Ikan Tawes Tawar	34.125	38.000	1.296.750.000
3	Ikan Mujair Asin	11.550	12.000	138.600.000
4	Ikan Mujair Tawar	20.475	14.000	286.650.000
5	Ikan Bandeng Asin	3.850	18.000	69.300.000
6	Ikan Bandeng Tawar	6.825	20.000	136.500.000
7	Ikan Tombro (Mas) Asin	4.812,5	12.000	57.750.000
8	Ikan Belanak Tawar	5.687,5	22.000	125.125.000
<b>TOTAL KESELURUHAN (Rp)</b>				<b>2.688.175.000</b>

Sumber : Data Primer, 2016

## C. Break Even Point

Suatu usaha dapat dikatakan survival apabila pemilik usaha mampu memprediksi penjualan produk perusahaan yang memadai dan dapat menutup biaya produk yang dihasilkan pada tingkat keuntungan yang ditargetkan. Metode yang berguna untuk menganalisis kondisi tersebut adalah analisis *Break Even* (Harmono, 2014). Dari hasil perhitungan analisa BEP *Sales Mix* diketahui bahwa

dengan modal kerja tetap (FC) selama 1 tahun sebesar Rp. 328.400.000,- , biaya variabel selama 1 tahun sebesar Rp. 1.842.000.000,- serta volume penjualan total dari usaha pengeringan ikan dalam waktu 1 tahun sebesar Rp. 2.688.175.000,- didapatkan BEP *Sales Mix* tiap tahunnya yaitu sebesar Rp. 1.043.279.075,-. Sehingga untuk total penerimaan untuk ikan kering tidak dianjurkan dibawah angka tersebut, karena jika demikian akan terjadi kerugian, namun jika melebihi angka tersebut berarti perusahaan tersebut dikatakan untung secara finansial. Untuk lebih jelasnya mengenai perhitungan *Break Even Point Sales Mix* untuk usaha pengeringan ikan dapat dilihat pada perhitungan berikut ini.

$$\begin{aligned}
 \text{BEP SALES MIX} &= \frac{\text{Fix Cost}}{1 - \left( \frac{\text{Variabel Cost}}{\text{volume penjualan total}} \right)} \\
 &= \frac{328.400.000}{1 - \left( \frac{1.842.000.000}{2.688.175.000} \right)} \\
 &= \text{Rp. 1.043.279.075,-}
 \end{aligned}$$

Sedangkan nilai BEP untuk setiap produk ikan kering pada UD. RN adalah

1. Ikan Tawes Asin

Dari total penerimaan ikan tawes asin sebesar Rp. 577.500.000,- dengan harga Rp. 30.000,- didapatkan BEP *Sales* setiap tahunnya sebesar Rp. 224.127.397,- dan BEP unit setiap tahunnya sebesar 7.471 kg. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada perhitungan berikut ini.

$$\begin{aligned}
 \text{BEP Sales} &= \frac{\text{TR produk}}{\text{TR total}} \times \text{BEP Sales Mix} \\
 &= \frac{577.500.000}{2.688.175.000} \times 1.043.279.075 \\
 &= \text{Rp. 224.127.397,-}
 \end{aligned}$$



$$\begin{aligned} \text{BEP unit} &= \frac{\text{TR produk}}{\text{TR total}} \times \text{BEP Sales Mix} \\ &= \frac{577.500.000}{2.688.175.000} \times 1.043.279.075 \\ &= 7.471 \text{ kg} \end{aligned}$$

## 2. Ikan Tawes Tawar

Dari total penerimaan ikan tawes tawar sebesar Rp. 1.296.750.000,- dengan harga Rp. 38.000,- didapatkan BEP Sales setiap tahunnya sebesar Rp. 503.267.882,- dan BEP unit setiap tahunnya sebesar 13.244 kg. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada perhitungan berikut ini.

$$\begin{aligned} \text{BEP Sales} &= \frac{\text{TR produk}}{\text{TR total}} \times \text{BEP Sales Mix} \\ &= \frac{1.296.750.000}{2.688.175.000} \times 1.043.279.075 \\ &= \text{Rp. 503.267.882,-} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP unit} &= \frac{\text{TR produk}}{\text{TR total}} \times \text{BEP Sales Mix} \\ &= \frac{1.296.750.000}{2.688.175.000} \times 1.043.279.075 \\ &= 13.244 \text{ kg} \end{aligned}$$

## 3. Ikan Mujair Asin

Dari total penerimaan ikan mujair asin sebesar Rp. 138.600.000, dengan harga Rp. 12.000,- didapatkan BEP Sales setiap tahunnya sebesar Rp. 53.790.575,- dan BEP unit setiap tahunnya sebesar 4.482,5 kg. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada perhitungan berikut ini.

$$\begin{aligned} \text{BEP Sales} &= \frac{\text{TR produk}}{\text{TR total}} \times \text{BEP Sales Mix} \\ &= \frac{138.600.000}{2.688.175.000} \times 1.043.279.075 \\ &= \text{Rp. } 53.790.575,- \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP unit} &= \frac{\frac{\text{TR produk}}{\text{TR total}} \times \text{BEP Sales Mix}}{\text{harga produk}} \\ &= \frac{\frac{138.600.000}{2.688.175.000} \times 1.043.279.075}{12.000} \\ &= 4.482,5 \text{ kg} \end{aligned}$$

#### 4. Ikan Mujair Tawar

Dari total penerimaan ikan mujair tawar sebesar Rp. 286.650.000,- dengan harga Rp. 14.000,- didapatkan BEP Sales setiap tahunnya sebesar Rp. 111.248.690,- dan BEP unit setiap tahunnya sebesar 7.946 kg. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada perhitungan berikut ini.

$$\begin{aligned} \text{BEP Sales} &= \frac{\text{TR produk}}{\text{TR total}} \times \text{BEP Sales Mix} \\ &= \frac{286.650.000}{2.688.175.000} \times 1.043.279.075 \\ &= \text{Rp. } 111.248.690,- \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP unit} &= \frac{\frac{\text{TR produk}}{\text{TR total}} \times \text{BEP Sales Mix}}{\text{harga produk}} \\ &= \frac{\frac{286.650.000}{2.688.175.000} \times 1.043.279.075}{14.000} \\ &= 7.946 \text{ kg} \end{aligned}$$

5. Ikan Bandeng Asin

Dari total penerimaan ikan bandeng asin sebesar Rp. 69.300.000,- dengan harga Rp. 18.000,- didapatkan BEP Sales setiap tahunnya sebesar Rp. 26.895.287,- dan BEP unit setiap tahunnya sebesar 1.496 kg. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada perhitungan berikut ini.

$$\begin{aligned} \text{BEP Sales} &= \frac{\text{TR produk}}{\text{TR total}} \times \text{BEP Sales Mix} \\ &= \frac{69.300.000}{2.688.175.000} \times 1.043.279.075 \\ &= \text{Rp. 26.895.287,-} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP unit} &= \frac{\frac{\text{TR produk}}{\text{TR total}} \times \text{BEP Sales Mix}}{\text{harga produk}} \\ &= \frac{\frac{69.300.000}{2.688.175.000} \times 1.043.279.075}{18.000} \\ &= 1.496 \text{ kg} \end{aligned}$$

6. Ikan Bandeng Tawar

Dari total penerimaan ikan bandeng tawar sebesar Rp. 136.500.000,- dengan harga Rp. 20.000,- didapatkan BEP Sales setiap tahunnya sebesar Rp. 52.975.566,- dan BEP unit setiap tahunnya sebesar 2.649 kg. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada perhitungan berikut ini.

$$\begin{aligned} \text{BEP Sales} &= \frac{\text{TR produk}}{\text{TR total}} \times \text{BEP Sales Mix} \\ &= \frac{136.500.000}{2.688.175.000} \times 1.043.279.075 \\ &= \text{Rp. 52.975.566,-} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP unit} &= \frac{\text{TR produk}}{\text{TR total}} \times \text{BEP Sales Mix} \\ &= \frac{136.500.000}{2.688.175.000} \times 1.043.279.075 \\ &= 2.649 \text{ kg} \end{aligned}$$

#### 7. Ikan Tombro (Mas) Asin

Dari total penerimaan ikan tombro (mas) asin sebesar Rp. 57.750.000,- dengan harga Rp. 12.000,- didapatkan BEP Sales setiap tahunnya sebesar Rp. 22.412.740,- dan BEP unit setiap tahunnya sebesar 1.868 kg. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada perhitungan berikut ini.

$$\begin{aligned} \text{BEP Sales} &= \frac{\text{TR produk}}{\text{TR total}} \times \text{BEP Sales Mix} \\ &= \frac{57.500.000}{2.688.175.000} \times 1.043.279.075 \\ &= \text{Rp. 22.412.740,-} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP unit} &= \frac{\text{TR produk}}{\text{TR total}} \times \text{BEP Sales Mix} \\ &= \frac{57.500.000}{2.688.175.000} \times 1.043.279.075 \\ &= 1.868 \text{ kg} \end{aligned}$$

#### 8. Ikan Belanak Tawar

Dari total penerimaan ikan belanak tawar sebesar Rp. 125.125.000,- dengan harga Rp. 22.000,- didapatkan BEP Sales setiap tahunnya sebesar Rp. 48.560.936,- dan BEP unit setiap tahunnya sebesar 2.207 kg. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada perhitungan berikut ini.



$$\begin{aligned} \text{BEP Sales} &= \frac{\text{TR produk}}{\text{TR total}} \times \text{BEP Sales Mix} \\ &= \frac{125.125.000}{2.688.175.000} \times 1.043.279.075 \\ &= \text{Rp. 48.560.936,-} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP unit} &= \frac{\frac{\text{TR produk}}{\text{TR total}} \times \text{BEP Sales Mix}}{\text{harga produk}} \\ &= \frac{\frac{125.125.000}{2.688.175.000} \times 1.043.279.075}{22.000} \\ &= 2.207 \text{ kg} \end{aligned}$$

#### D. Keuntungan

Keuntungan pada suatu usaha diperoleh dari pengurangan antara penerimaan dan biaya pada usaha tersebut. Perolehan keuntungan bagi suatu usaha itu sendiri dapat digunakan sebagai evaluasi atas efektivitas pengelolaan usaha tersebut. Keuntungan suatu usaha merupakan salah satu dasar penilaian kondisi suatu usaha. Keuntungan usaha juga mempunyai arti penting dalam mempertahankan kelangsungan hidup usaha dalam jangka panjang, karena keuntungan menunjukkan bahwa usaha tersebut mempunyai prospek yang baik di masa yang akan datang (Riyanto, 1984). Dari analisis perhitungan keuntungan pada usaha pengeringan ikan UD. RN didapatkan sebesar Rp. 517.750.000,- dalam satu tahunnya. Perhitungan mengenai keuntungan usaha pada UD. RN dapat dilihat pada perhitungan keuntungan berikut ini.

$$\begin{aligned} \pi &= \text{TR} - \text{TC} \\ &= \text{Rp. 2.688.175.000,-} - (\text{Rp. 328.400.000,-} + \text{Rp. 1.842.000.000,-}) \\ &= \text{Rp. 2.688.175.000,-} - \text{Rp. 2.170.400.000} \\ &= \text{Rp. 517.750.000,-} \end{aligned}$$

### 5.5.2 Analisis Jangka Panjang

Menurut Husnan dan Suwarsono (2000), ada lima metode yang bisa dipertimbangkan untuk dipakai dalam penilaian investasi, diantaranya *Net Present Value* (NPV), *Net Benefit Cost Ratio* (*Net B/C*), *Internal Rate of Return* (IRR) *Payback Period* (PP) serta analisis sensitivitas. Analisis jangka panjang ini dipergunakan untuk mengetahui kelayakan usaha pengeringan ikan UD. RN selama 10 tahun ke depannya.

#### A. Penambahan Investasi (Re-investasi)

Penambahan investasi atau Re-investasi adalah pengeluaran biaya yang digunakan untuk membeli peralatan yang baru dan dipakai saat berlangsungnya proses produksi untuk mengganti peralatan lama yang sudah mengalami penyusutan. Penambahan investasi dilakukan demi kelancaran usaha pengeringan ikan UD. RN. biaya yang dikeluarkan untuk investasi peralatan tersebut berbeda pada tiap tahunnya tergantung jumlah peralatan produksi yang habis masa umur teknisnya. Penambahan investasi pada usaha pengeringan ikan UD. RN 10 tahun ke depan mulai tahun 2017–2027 menggunakan kenaikan harga peralatan sebesar 1% tiap tahunnya. Jumlah biaya investasi yang dikeluarkan 10 tahun ke depan oleh usaha pengeringan ikan UD. RN adalah sebesar Rp. 964.232.500,-. Rincian mengenai penambahan investasi pada usaha pengeringan ikan UD. RN dapat dilihat pada lampiran 2.

#### B. Inflow

Suatu usaha yang sedang berkembang membutuhkan tambahan modal, untuk investasi, persediaan dan aktiva tetap. Aliran kas masuk (*Net Annual Inflow of Cash*) yaitu sebagai hasil dari investasi baru atau biasa disebut dengan "*Net Cash Proceeds*" atau "*Proceeds*" (Weston dan Brigham, 1985; Riyanto, 1985). Hasil penjualan pada usaha pengeringan ikan UD. RN selalu meningkat

seiring dengan adanya inflasi tiap tahun sebesar 4,42% dan tingkat suku bunga sebesar 17%. Besarnya inflasi dan suku bunga disesuaikan dengan inflasi dan suku bunga saat ini, namun suku bunga maupun inflasi akan meningkat maupun menurun seiring dengan berjalannya waktu. Rincian *Inflow* dapat dilihat pada lampiran 3.

### **C. Outflow**

Suatu usaha yang sedang berkembang membutuhkan tambahan modal, untuk investasi, persediaan dan aktiva tetap. Aliran kas keluar (*Net Annual Outflow of Cash*) yaitu kas yang diperlukan untuk investasi baru (Weston dan Brigham, 1985; Riyanto, 1985). Biaya operasional yang dikeluarkan pada usaha pengeringan ikan meningkat seiring berjalannya waktu dengan adanya inflasi sebesar 4,42% dan tingkat suku bunga sebesar 17%. Besarnya inflasi dan suku bunga disesuaikan dengan inflasi dan suku bunga saat ini, namun suku bunga maupun inflasi akan meningkat maupun menurun seiring dengan berjalannya waktu. Rincian *Outflow* dapat dilihat pada lampiran 3.

### **D. Net Present Value**

Suatu usaha dengan nilai NPV positif akan memberikan manfaat kepada pemilik usaha tersebut. NPV dihitung menggunakan arus kas dan seluruh arus kas dari suatu usaha serta mendiskontokan arus kas dengan tepat. Nilai NPV akan diterima jika nilainya lebih dari 0 ( $NPV > 0$ ). NPV diasumsikan bahwa seluruh kas dapat diinvestasikan kembali (re-investasi) dengan tingkat pengembalian sama (Rodoni dan Ali, 2014).

Untuk mengetahui kelayakan jangka panjang usaha pengeringan ikan UD. RN, usaha pengeringan ikan tersebut perlu ditinjau kembali menggunakan analisis perhitungan NPV. Nilai NPV usaha pengeringan ikan didapatkan sebesar

Rp. 1.790.732.397,- Hasil NPV yang didapatkan yaitu lebih dari 0 dalam artian usaha pengeringan ikan tersebut layak untuk dijalankan serta arus kas layak untuk diinvestasikan kembali (reinvestasi) sebesar nilai NPV. Mengenai perhitungan nilai NPV pada usaha pengeringan ikan UD. RN dapat dilihat pada lampiran 3.

#### **E. Net Benefit Cost Ratio (Net B/C)**

Menurut Perdana (2008), *Net Benefit Cost Ratio* merupakan perbandingan antara manfaat bersih yang telah didiskontokan yang bernilai positif dengan manfaat bersih yang telah didiskontokan yang bernilai negatif. Nilai *Net B/C* pada usaha pengeringan ikan UD. RN didapatkan sebesar 3,04. Nilai tersebut menunjukkan bahwa dengan tingkat bunga 17%, setiap tambahan pengeluaran satu rupiah dalam biaya produksi akan menghasilkan tambahan keuntungan bersih sebesar Rp. 3,04 yang akan diperoleh setiap tahunnya. Mengenai rincian perhitungan *Net B/C* dapat dilihat pada lampiran 3.

#### **F. Internal Rate of Return**

Menurut Herlianto dan Triani (2009), *Internal Rate of Return* adalah tingkat diskon yang membuat NPV sama dengan nol. Metode IRR digunakan untuk mencari tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang dari arus kas yang diharapkan di masa yang akan datang atau penerimaan kas, dengan pengeluaran investasi awal. Untuk usaha pengeringan ikan UD. RN nilai IRR yang didapatkan yaitu 61%. Nilai IRR tersebut bertujuan untuk mengetahui tingkat kelayakan investasi dengan dibandingkan tingkat suku bunga bank yang digunakan. Sehingga untuk usaha pengeringan ikan UD. RN tersebut layak untuk dijalankan dikarenakan nilai IRR lebih dari tingkat suku bunga bank yang

ditetapkan yaitu 17%. Mengenai rincian perhitungan IRR usaha pengeringan ikan UD. RN dapat dilihat pada lampiran 3.

### **G. Payback Period**

Menurut Rodoni dan Ali (2014), *Payback Period* (periode pembayaran kembali) adalah rentang waktu yang dibutuhkan oleh pendapatan bersih pada suatu investasi untuk menutupi biayanya. *Payback* digunakan dalam mengevaluasi penganggaran modal. Kriteria untuk *Payback Period* ini disesuaikan dengan kebutuhan dari pemilik usaha tersebut. Berdasar hasil perhitungan, *Payback Period* pada usaha pengeringan ikan UD. RN adalah 1,69 tahun atau selama 1 tahun 8 bulan 5 hari. Dalam artian modal yang digunakan untuk investasi keperluan pada usaha pengeringan ikan UD. RN akan kembali selama waktu tersebut. Mengenai rincian perhitungan *Payback Period* usaha pengeringan ikan UD. RN dapat dilihat pada lampiran 3.

### **H. Analisis Sensitivitas**

Menurut Kadariah, *et al.* (1999) dalam Perdana (2008), analisis sensitivitas digunakan untuk tujuan melihat apa yang akan terjadi dengan hasil analisis sebuah usaha jika ada suatu kesalahan atau perubahan dalam dasar-dasar perhitungan biaya dan manfaat. Variasi yang digunakan pada analisis sensitivitas adalah nilai pengganti. Analisis sensitivitas secara langsung memilih sejumlah nilai, yang kemudian nilai tersebut dilakukan perubahan terhadap masalah yang dianggap penting pada sebuah usaha dan kemudian dapat ditentukan pengaruh perubahan terhadap kelayakan usaha tersebut.

Variabel-variabel yang akan diubah pada skenario analisis pada usaha pengeringan ikan UD. RN adalah mengenai biaya produksi usaha dan penerimaan usaha (*Benefit*). Perubahan variabel-variabel tersebut mempunyai pengaruh yang cukup besar pada perhitungan *Net Present Value* (NPV), *Net*

*Benefit Cost Ratio (Net B/C Ratio)*, *Internal Rate of Return (IRR)* serta *Payback Period (PP)* pada usaha pengeringan ikan UD. RN. Skenario-skenario mengenai perubahan pada usaha pengeringan ikan adalah sebagai berikut.

1. Asumsi biaya naik 9,6% dan *Benefit* turun 4,43%

Hasil analisis sensitivitas mengenai perubahan pada biaya produksi naik sebesar 9,6% dari Rp. 2.1740.000.000,- menjadi Rp. 2.400.847.943,337- serta perubahan penerimaan (*Benefit*) turun sebesar 4,43% dari Rp. 2.688.175.000,- menjadi Rp. 2.568.990.000,- pada usaha pengeringan ikan UD. RN memiliki perubahan yang dapat dilihat pada tabel 17 berikut ini

Tabel 17. Asumsi Biaya naik 9,6% dan *Benefit* turun 4,43%

Biaya Naik 9,6%		Penerimaan ( <i>Benefit</i> ) Turun 4,43%	
Keadaan Normal	Rp. 2.170.400.000,-	Keadaan Normal	Rp. 2.688.175.000,-
Perubahan	Rp. 2.400.847.943,337-	Perubahan	Rp. 2.568.990.000,-
<b>NPV = 0,00403</b> <b>Net B/C = 1</b> <b>IRR = 17%</b> <b>PP = 5,21</b>			

Berdasarkan tabel di atas dijelaskan batas usaha dikatakan layak yaitu saat biaya naik sebesar 9,6% pada batas angka perubahan tersebut serta hasil penjualan turun sebesar 4,43% pada batas angka tersebut. Dari batas tersebut didapatkan NPV sebesar 0,00403, *Net B/C* sebesar 1, IRR sebesar 17% dan PP sebesar 5,21 tahun. Jika biaya pada usaha naik atau hasil penjualan turun melebihi angka tersebut maka usaha dikatakan tidak layak untuk dijalankan. Rincian mengenai perhitungan asumsi biaya naik 9,6% dan *Benefit* turun 4,43% dapat dilihat pada lampiran 4.

2. Asumsi biaya naik 4,43% dan *Benefit* turun 9,26%

Hasil analisis sensitivitas mengenai perubahan pada biaya produksi naik sebesar 4,43% dari Rp. 2.170.400.000,- menjadi Rp. 2.271.066.574,- serta

perubahan penerimaan (*Benefit*) turun sebesar 9,26% dari Rp. 2.688.175.000,- menjadi Rp. 2.439.208.631,663- pada usaha pengeringan ikan UD. RN memiliki perubahan yang dapat dilihat pada tabel 18 berikut ini

Tabel 18. Asumsi Biaya naik 4,43% dan *Benefit* turun 9,26%

Biaya Naik 4,43%		Penerimaan ( <i>Benefit</i> ) Turun 9,26%	
Keadaan Normal	Rp. 2.170.400.000,-	Keadaan Normal	Rp. 2.688.175.000,-
Perubahan	Rp. 2.271.066.574,-	Perubahan	Rp. 2.439.208.631,663-
<b>NPV = 0,00403</b> <b>Net B/C = 1</b> <b>IRR = 17%</b> <b>PP = 5,21</b>			

Berdasarkan tabel di atas dijelaskan batas usaha dikatakan layak yaitu saat biaya naik sebesar 4,43% pada batas angka perubahan tersebut serta hasil penjualan turun sebesar 9,26% pada batas angka tersebut. Dari batas tersebut didapatkan NPV sebesar 0,00403, *Net B/C* sebesar 1, IRR sebesar 17% dan PP sebesar 5,21 tahun. Jika biaya pada usaha naik atau hasil penjualan turun melebihi angka tersebut maka usaha dikatakan tidak layak untuk dijalankan. Rincian mengenai perhitungan asumsi biaya naik 4,43% dan *Benefit* turun 9,26% dapat dilihat pada lampiran 5.

### 3. Asumsi biaya naik 13,87%

Hasil analisis sensitivitas mengenai perubahan pada biaya produksi naik sebesar 13,87% dari Rp. 2.170.400.000,- menjadi Rp. 2.520.032.943,337- pada usaha pengeringan ikan UD. RN memiliki perubahan yang dapat dilihat pada tabel 19 berikut ini

Tabel 19. Asumsi Biaya naik 13,87%

<b>Biaya Naik 13,87%</b>	
Keadaan Normal	Rp. 2.170.400.000,-
Perubahan	Rp. 2.520.032.943,337-
<b>NPV = 0,00403</b> <b>Net B/C = 1</b> <b>IRR = 17%</b> <b>PP = 5,21</b>	

Berdasarkan tabel di atas dijelaskan batas usaha dikatakan layak yaitu saat biaya naik sebesar 13,87% pada batas angka perubahan tersebut. Dari batas tersebut didapatkan NPV sebesar 0,00403, *Net B/C* sebesar 1, IRR sebesar 17% dan PP sebesar 5,21 tahun. Jika biaya pada usaha naik melebihi angka tersebut maka usaha dikatakan tidak layak untuk dijalankan. Rincian mengenai perhitungan asumsi biaya naik 13,87% dapat dilihat pada lampiran 6.

#### 4. Asumsi *Benefit* turun 13,01%

Hasil analisis sensitivitas mengenai perubahan pada penerimaan (*Benefit*) turun sebesar 13,01% dari Rp. 2.688.175.000,- menjadi Rp. 2.338.542.057,663- pada usaha pengeringan ikan UD. RN memiliki perubahan yang dapat dilihat pada tabel 20 berikut ini

Tabel 20. Asumsi *Benefit* turun 13,01%

<b>Penerimaan (<i>Benefit</i>) Turun 13,01%</b>	
Keadaan Normal	Rp. 2.688.175.000,-
Perubahan	Rp. 2.338.542.057,663-
<b>NPV = 0,00403</b> <b>Net B/C = 1</b> <b>IRR = 17%</b> <b>PP = 5,21</b>	

Berdasarkan tabel di atas dijelaskan batas usaha dikatakan layak yaitu saat hasil penjualan turun sebesar 13,01% pada batas angka tersebut. Dari batas tersebut didapatkan NPV sebesar 0,00403, *Net B/C* sebesar 1, IRR sebesar 17% dan PP sebesar 5,21 tahun. Jika hasil penjualan turun melebihi

angka tersebut maka usaha dikatakan tidak layak untuk dijalankan. Rincian mengenai perhitungan asumsi *Benefit* turun 13,01% dapat dilihat pada lampiran 7.

## 5.6 Faktor Lingkungan Usaha

Pada dasarnya usaha yang dijalankan baik perseorangan maupun kelompok sebaiknya dikembangkan untuk mengetahui dengan tepat melalui faktor internal maupun faktor eksternal dari usahanya agar dapat dengan mudah untuk menghadapi kemungkinan yang akan terjadi pada usaha tersebut. Berdasarkan hasil pengamatan di lapangan secara langsung melalui wawancara dengan pemilik usaha pengeringan ikan UD. RN, peneliti menganalisis adanya faktor lingkungan usaha yang terdiri dari faktor internal usaha dan faktor eksternal usaha yang berpengaruh pada pengembangan usaha pengeringan ikan UD. RN ke depannya. Identifikasi mengenai faktor lingkungan usaha ini juga digunakan untuk merumuskan alternatif strategi pengembangan usaha dan merencanakan pengembangan usaha yang disesuaikan dengan keadaan antara laki-laki dan perempuan.

### 5.6.1 Faktor Lingkungan Internal

Menurut Jauch dan Glueck (1997) dalam Saputri (2011), faktor internal adalah faktor yang menjelaskan mengenai kajian pemasaran dan distribusi usaha, produksi dan operasi, sumber daya dan karyawan usaha serta faktor keuangan dan akuntansi untuk menentukan dimana perusahaan mempunyai kemampuan untuk memanfaatkan kekuatan dan kelemahan dari lingkungan usaha tersebut. Faktor internal terbentuk dari faktor kekuatan (*Stregth*) dan faktor kelemahan (*Weakness*) pada suatu usaha. Faktor kekuatan dan kelemahan tersebut digunakan sebagai pertimbangan dalam menentukan strategi dan

perencanaan penembangan usaha pengeringan ikan UD. RN di Kelurahan Lumpur.

#### A. Faktor Kekuatan Usaha (*Strength*)

Faktor kekuatan adalah suatu faktor pada sebuah usaha yang menjadi kekuatan utama (yang dipengaruhi secara langsung) dari dahulu sampai sekarang. Kekuatan yang dianalisis berupa keunggulan yang dimiliki usaha pengeringan ikan UD. RN ini. Adapun faktor kekuatan pada usaha pengeringan ikan UD. RN yaitu:

##### 1. Lokasi usaha yang strategis

Lokasi usaha pengeringan ikan ini terletak di dekat jalan raya RE Martadinata serta untuk tempat produksinya terletak di dekat tempat pelelangan ikan Kelurahan Lumpur Gresik. Dekatnya dengan tempat pelelangan ikan mempermudah untuk pemilik memperoleh bahan baku serta memantau tempat produksi secara langsung. Lokasi usaha UD. RN ini mudah dicari dengan menanyakan juga kepada para warga disekitar dengan menyebutkan pemilik usaha UD. RN ini sebelumnya yaitu Bapak H.Kasiran.

Berdasarkan hasil penelitian Mandasari (2011), dapat diketahui bahwa faktor yang paling mempengaruhi minat beli adalah lokasi, hal ini dibuktikan dengan nilai *Standardized Coeficient* yang terbesar, yaitu 0,337. Kondisi ini terjadi karena lokasi merupakan tempat yang dituju, apakah suatu usaha dekat dengan tempat lainnya.

Berdasar analisis fakta UD. RN di lapangan mengenai lokasi usaha yang strategis, maka peneliti memberikan bobot sebesar 0,1 dikarenakan faktor tersebut merupakan faktor penting yang menjadi penguat dalam usaha namun kurang diperhatikan oleh pemilik usaha pengeringan ikan UD. RN. sedangkan rating diberikan peneliti dengan nilai 2 dikarenakan lokasi usaha yang strategis mempermudah dalam penyediaan bahan baku.

## 2. Proses produksi ikan kering yang mudah

Proses pembuatan ikan kering pada UD. RN tergolong mudah, mulai dari penerimaan bahan baku, pembelahan ikan, penggaraman ikan, penirisan ikan, pengeringan ikan, kemudian ikan dikemas sesuai dengan ukurannya. Proses produksi yang terdiri dari beberapa tahap tersebut bisa selesai dalam satu hari satu malam dengan peralatan produksi yang sederhana. Menurut Ramadani, *et al.* (2013), proses produksi ikan kering yang mudah dapat menjadikan nilai tambah bagi usaha ikan asin itu sendiri. Faktor mengenai produksi ikan asin yang tidak rumit diberikan bobot sebesar 0,06 dengan rating 4.

Sesuai dengan analisis tersebut, peneliti memberikan bobot sebesar 0,125 dikarenakan faktor tersebut lebih penting yang menjadi penguat usaha pengeringan ikan UD. RN. Peneliti juga memberikan rating sebesar 2 dikarenakan proses produksi yang mudah membuat usaha pengeringan ikan UD. RN lebih banyak memproduksi ikan kering dengan cepat namun tetap berkualitas.

## 3. Daya simpan produk tahan lama

Ikan kering merupakan salah satu produk pengawetan ikan tradisional yang diproduksi sejak dulu. Tujuan dibuatnya ikan kering adalah agar ikan tidak cepat membusuk (dapat bertahan lama) dikarenakan penggaraman dan pengeringan ikan. Untuk usaha pengeringan ikan UD. RN proses penggaraman dilakukan selama  $\pm 12$  jam sedangkan pengeringan selama  $\pm 10$  jam tergantung sinar matahari. Menurut Suhana (2006), sistem pengeringan merupakan faktor penting, karena pada proses pengeringan kadar air akan berkurang hingga batas tertentu, sehingga dengan kadar air yang sangat sedikit pada bahan aktivitas mikroorganisme pada bahan pangan

dapat dihambat, hal tersebut menyebabkan umur simpan produk kering akan lebih lama.

Faktor daya simpan produk yang tahan lama dianalisis oleh peneliti dengan memberikan bobot sebesar 0,175 karena faktor tersebut menjadi kekuatan yang paling penting pada UD. RN. sedangkan untuk penilaian rating, peneliti memberikan nilai 4 dikarenakan UD. RN mengirimkan ikan-ikan kering kepada agen besar setiap 3 hari sekali dan agen besar tersebut kemudian menyimpan lagi pada *Cold Storage* agar ikan kering menjadi lebih tahan lama.

#### 4. Pegawai perempuan menghasilkan produk lebih tinggi dari pada laki-laki

Kaum perempuan sering dipandang sebelah mata oleh sebagian besar masyarakat. Namun ternyata jika dianalisis secara mendalam, untuk usaha pengeringan ikan UD. RN ini justru pegawai perempuan yang lebih teliti dan terampil dalam melakukan pekerjaannya. Telah dijelaskan pada sub bab aspek teknis bahwa pegawai perempuan bekerja membelah ikan satu persatu dengan 1 orang perempuan bisa menghasilkan 1-3 keranjang (70-75 Kg) setiap harinya, selain itu pegawai perempuan UD. RN juga bekerja melakukan penataan ikan pada *Jerebeng* yang setiap harinya bisa menata sekitar lebih dari 100 *Jerebeng*. Sedangkan pekerja laki-laki hanya bekerja menyortir ikan berdasar ukuran dan mengemas ikan-ikan kering yang sudah siap kirim dalam kardus.

Menurut Hayati (2006), seperti pada proses pembuatan industri batik juga lebih melibatkan kaum perempuan dari pada laki-laki. Dikarenakan sifat pekerjaannya lebih sesuai dengan karakter perempuan. Batik sebagai hasil industri, membutuhkan kecermatan, kehalusan, dan keindahan yang sangat sesuai dengan sifat yang dimiliki wanita sehingga sebagian besar proses produksi batik dikuasai oleh wanita.



Sesuai dengan analisis tersebut peneliti memberikan bobot sebesar 0,125 dikarenakan faktor tersebut lebih penting yang menjadi penguat usaha pengeringan ikan UD. RN. untuk penilaian rating, peneliti memberikan nilai sebesar 3 dikarenakan berdasarkan analisis yang telah dipaparkan dapat terlihat bahwa pegawai perempuan lebih tinggi produktivitasnya dari pada pegawai laki-laki.

#### B. Faktor Kelemahan Usaha (*Weakness*)

Kelemahan adalah suatu faktor pada sebuah usaha yang menjadi kelemahan utama (yang dipengaruhi secara langsung) dari dahulu sampai sekarang. Kelemahan-kelemahan tersebut bisa menjadi penghambat dalam pengembangan usaha pengeringan ikan UD. RN. Adapun faktor kelemahan pada usaha pengeringan ikan UD. RN ini adalah seperti berikut.

##### 1. Bahan baku tidak selalu tersedia setiap hari

Pada usaha pengeringan ikan, produksi ikan kering setiap harinya juga tergantung dengan adanya bahan baku ikan yang digunakan yaitu ikan tawes, ikan mujair, ikan bandeng, ikan tombro (mas) serta ikan belanak. Dari ikan-ikan tersebut yang banyak diminati oleh agen-agen besar yaitu ikan tawes dan ikan mujair. Sedangkan ikan-ikan tersebut diperoleh dari hasil budidaya selama beberapa bulan. Sehingga pada saat musim panen ikan-ikan tersebut, usaha pengeringan ikan UD. RN dapat memproduksi setiap harinya, namun jika tidak banyak pembudidaya yang memanen ikan-ikan tersebut, usaha pengeringan ikan UD. RN ini tidak berproduksi.

Variabel aspek teknis produksi dan operasional secara umum menurut Munizu (2010), berada pada kategori cukup baik, baik dan sangat baik. Indikator yang paling tinggi nilainya berdasarkan nilai rata-rata (mean) adalah ketersediaan bahan baku dengan nilai sebesar 4,43. Sedangkan indikator

yang paling rendah nilainya adalah penggunaan teknologi modern dan pengendalian kualitas 3,15. Bahan baku produksi selalu tersedia setiap saat, karena menggunakan bahan baku lokal. Karena penggunaan teknologi modern belum sepenuhnya dilakukan, produk yang dihasilkan masih dalam kapasitas terbatas, dan pengendalian kualitas belum sepenuhnya dilakukan.

Faktor mengenai bahan baku tidak selalu tersedia setiap hari, peneliti memberikan bobot sebesar 0,75 karena faktor tersebut merupakan faktor penting dalam melemahkan usaha pengeringan ikan UD. RN. mengenai rating, peneliti memberikan nilai 3 dikarenakan pembudidaya ikan-ikan yang menjadi bahan baku usaha pengeringan ikan UD. RN ini sudah mulai berkurang dikarenakan lahan-lahan budidaya tersebut kebanyakan sudah beralih menjadi lahan-lahan pendirian industri.

## 2. Tidak adanya pembukuan keuangan secara rinci

Dalam usaha pengeringan ikan UD. RN ini, pembukuan mengenai keuangan usaha belum tercatat secara rinci. Pembukuan keuangan pada UD. RN hanya mencatat mengenai uang masuk dan uang keluar serta barang yang masuk dan barang yang keluar. Pencatatan tersebut belum merincikan berapa biaya yang dikeluarkan, penerimaan yang diterima dan keuntungan yang didapatkan setiap bulannya.

Laporan keuangan memberikan informasi yang bermanfaat bagi investor, kreditor dan pemakai lainnya untuk mengambil keputusan investasi secara rasional. Laporan keuangan juga akan memberikan andil bagi kinerja yang efisien sebagai fungsi evaluasi dan penetapan harga (*Pricing*) serta membantu mengurangi tingkat kecurangan dalam usaha, kebocoran dan lainnya (Kadir, 2008).

Faktor mengenai pembukuan keuangan yang kurang rinci diberikan bobot sebesar 0,075 oleh peneliti, dikarenakan faktor tersebut merupakan faktor

yang kurang penting untuk kelemahan usaha. Untuk penilaian rating, peneliti memberikan nilai 2. Meskipun faktor tersebut merupakan kelemahan dari usaha, namun usaha tersebut telah berjalan selama  $\pm 20$  tahun meskipun kurangnya pengetahuan dari pendiri maupun pemilik usaha pengeringan ikan UD. RN dalam merinci keuangan.

### 3. *Packaging* (kemasan) bersifat sederhana

Usaha pengeringan ikan UD. RN ini bersifat sangat sederhana, dikarenakan untuk mengemas ikan-ikan kering, UD. RN hanya menggunakan kardus sebagai media penyimpanannya. Kardus yang digunakan memuat isi ikan kering sebanyak 35 Kg dan hanya mencantumkan ukuran ikan, jumlah ikan serta jenis ikan tanpa menyantumkan kode produksi.

Menurut Ikhwanuddin, *et al.* (2011), menyatakan bahwa hasil analisis inferensial dapat disimpulkan bahwa atribut produk yang terdiri dari variabel merek dan variabel kemasan secara parsial berpengaruh positif atau signifikan terhadap keputusan pembelian, sedangkan variabel harga dan variabel kualitas produk secara parsial berpengaruh negatif atau signifikan terhadap keputusan pembelian, terdapat pengaruh yang signifikan pada atribut produk yang terdiri dari merek, kemasan, harga, kualitas produk secara simultan terhadap keputusan pembelian, pada variabel atribut produk meliputi merek, kemasan, harga, kualitas produk, variabel kemasan memiliki pengaruh yang dominan terhadap keputusan pembelian.

Faktor *Packaging* (kemasan) yang bersifat sederhana diberikan bobot sebesar 0,125 dikarenakan faktor tersebut merupakan faktor penting yang menjadi kelemahan dalam usaha ini. Untuk rating, peneliti memberikan nilai 3 dikarenakan kemasan yang kurang menarik akan mengurangi minat konsumen dalam membeli ikan kering tersebut.

#### 4. Kurangnya kegiatan promosi

Kegiatan promosi merupakan kegiatan yang penting dilakukan dalam sebuah usaha untuk mendapatkan konsumen lebih banyak. Kegiatan promosi usaha pengeringan ikan UD. RN yaitu melalui sopir (melalui mulut ke mulut) yang mengirim produk ikan kering ke berbagai daerah. Menurut Tan (2011), promosi berkaitan dengan kegiatan yang dilakukan sebuah usaha untuk mencoba menyusun komunikasi antara produknya dan membujuk para pelanggan serta konsumen sasaran untuk membeli produk itu. Antara promosi dan produk tidak dapat dipisahkan demi kesuksesan dari *Marketing* suatu usaha. Promosi penjualan mempunyai pengaruh yang paling dominan terhadap keputusan konsumen untuk berbelanja.

Dalam hal ini promosi, pemilik usaha UD. RN kurang memanfaatkan media yang sudah maju saat ini. Pemberian bobot untuk faktor kurang adanya promosi diberikan oleh peneliti sebesar 0,125 dikarenakan faktor tersebut merupakan faktor yang paling penting yang melemahkan usaha. Untuk rating diberikan nilai 3 dikarenakan kegiatan promosi merupakan kegiatan untuk menarik konsumen sedang tanpa promosi, konsumen tidak akan tahu dengan produk yang diproduksi.

#### 5. Tidak adanya jaminan kesehatan kerja bagi pegawainya

Jaminan kesehatan bertujuan untuk memberikan perlindungan kesehatan bagi pegawainya. Jaminan kesehatan tersebut juga berfungsi agar pegawai mendapatkan keselamatan kesehatan selama bekerja. Yang lebih diperhatikan yaitu pegawai wanita yang bekerjanya duduk berjam-jam sedangkan pegawai laki-laki berdiri sambil melakukan pengemasan ikan kering.

Penelitian Tambunan (2011), menunjukkan bahwa dari lima variabel independen, hanya tiga variabel yang berpengaruh secara signifikan terhadap

produktivitas tenaga kerja yaitu upah, insentif dan pengalaman kerja, sedangkan yang tidak signifikan adalah pendidikan dan jaminan sosial. Jaminan sosial tenaga kerja merupakan suatu perlindungan bagi tenaga kerja dalam bentuk santunan berupa uang sebagai pengganti sebagian dari penghasilan yang hilang atau berkurang dalam pelayanan sebagai akibat peristiwa yang dialami oleh tenaga kerja berupa kecelakaan kerja, sakit, bersalin, hari tua dan meninggal dunia.

Peneliti memberikan bobot sebesar 0,075 dikarenakan faktor tersebut merupakan faktor penting yang menjadi kelemahan usaha. Sedangkan rating diberikan nilai 2 dikarenakan jika jaminan kerja tersebut tidak tersedia, dapat berakibat kurangnya minat seseorang untuk bekerja pada usaha tersebut.

Setelah dilakukan analisis mengenai identifikasi faktor internal pada usaha pengeringan ikan UD. RN Kelurahan Lumpur ini data mengenai analisis faktor-faktor internal tersebut dimasukkan pada tabel matriks IFAS. Pemberian bobot didasarkan dari analisis peneliti dan analisis hasil wawancara dengan pemilik usaha yang didasarkan berbagai fakta mengenai faktor-faktor internal usaha. Pemberian bobot yaitu berdasar pentingnya faktor tersebut bagi keberlanjutan usaha pengeringan ikan UD. RN. Sedangkan pemberian rating yaitu berdasar pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi di sekitar lingkungan usaha. Matriks IFAS pada usaha pengeringan ikan UD. RN dapat dilihat pada tabel 21 berikut ini.

Tabel 21. Matriks IFAS pada usaha pengeringan ikan UD. RN Kelurahan Lumpur

No	Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
<b>Kekuatan (<i>Strenght</i>) Usaha</b>				
1	Lokasi usaha yang strategis	0,1	2	0,2
2	Proses produksi ikan kering yang mudah	0,125	2	0,25
3	Daya simpan produk tahan lama	0,175	4	0,7
4	Pegawai perempuan menghasilkan produk lebih tinggi dari pada laki-laki	0,125	3	0,375
<b>JUMLAH</b>		<b>0,525</b>	<b>-</b>	<b>1,525</b>
<b>Kelemahan (<i>Weakness</i>) Usaha</b>				
1	Bahan baku tidak selalu tersedia setiap hari	0,075	3	0,225
2	Tidak ada pembukuan keuangan secara rinci	0,075	2	0,15
3	<i>Packaging</i> (kemasan) bersifat sederhana	0,125	3	0,375
4	Kurangnya kegiatan promosi	0,125	3	0,375
5	Tidak adanya jaminan kesehatan kerja bagi pegawainya	0,075	2	0,15
<b>JUMLAH</b>		<b>0,475</b>	<b>-</b>	<b>1,275</b>
<b>TOTAL</b>		<b>1,00</b>	<b>-</b>	<b>2,8</b>

Sumber : Data Primer, 2016

Berdasarkan tabel tersebut, matriks hasil analisis faktor lingkungan internal (IFAS) pada usaha pengeringan ikan UD. RN diperoleh jumlah skor pada faktor kekuatan usaha sebesar 1,525 dan skor pada faktor kelemahan usaha sebesar 1,275. Sehingga dapat disimpulkan bahwa faktor kekuatan usaha pada usaha pengeringan ikan UD. RN lebih besar dibandingkan faktor kelemahannya.

### 5.6.2 Faktor Lingkungan Eksternal

Menurut Saputri (2001), lingkungan eksternal sebuah usaha terdiri dari faktor-faktor yang pada dasarnya terlepas dari usaha tersebut. Lingkungan eksternal memberikan kesempatan bagi sebuah usaha untuk maju dan berkembang, sekaligus dapat menjadi hambatan dan ancaman bagi perkembangan usaha. Faktor eksternal terbentuk dari faktor peluang (*Opportunity*) dan faktor ancaman (*Threat*) pada suatu usaha. Faktor peluang dan ancaman tersebut digunakan sebagai pertimbangan dalam menentukan

strategi dan perencanaan pengembangan usaha pengeringan ikan UD. RN di Kelurahan Lumpur.

#### A. Peluang (*Opportunity*)

Peluang adalah suatu faktor pada sebuah usaha yang menjadi peluang utama (yang dipengaruhi secara dari luar lingkungan usaha) dari dahulu sampai sekarang. Peluang tersebut akan menjadi kesempatan sebuah usaha untuk dikembangkan. Adapun faktor peluang pada usaha pengeringan ikan UD. RN ini adalah seperti berikut.

##### 1. Adanya permintaan yang tinggi

Permintaan dari konsumen berupa ikan asin setiap harinya sangat tinggi. Meskipun usaha pengeringan ikan UD. RN ini hanya mengirimkan produk ikan keringnya ke beberapa agen besar, namun setiap minggunya agen besar tersebut terus meminta untuk dikirim lagi produk ikan kering tersebut. Menurut Sulistiyowati, *et al.* (2010), penjualan produk ikan bervariasi tiap harinya. Variasi ini dipengaruhi oleh banyaknya permintaan. Penjualan produk ikan dipengaruhi oleh permintaan pedagang pengecer yang mengambil produk ikan untuk dijual kepada konsumen dan dipengaruhi oleh permintaan konsumen yang datang ke pasar untuk membeli. Permintaan akan meningkat pada saat-saat tertentu, misalnya apabila ada konsumen yang akan mengadakan suatu acara.

Berdasar analisis tersebut peneliti memberikan bobot sebesar 0,15 karena faktor tersebut merupakan faktor yang sangat penting yang menjadi peluang untuk berkembangnya usaha. Sedangkan rating diberikan nilai 4 dikarenakan adanya permintaan yang tinggi sangat berpengaruh besar terhadap keberlanjutan dan sekaligus pengembangan usaha pengeringan ikan UD. RN tersebut.

## 2. Produk diminati oleh semua kalangan

Tingkat konsumsi ikan olahan di beberapa daerah yaitu sebesar 3,8 kg/kapita/tahunnya. Pangan dari ikan tersedia di pasar dengan berbagai kualitas mulai dengan harga yang murah sampai harga mahal, sehingga masyarakat dapat memilih sesuai dengan daya beli yang bersangkutan (Ariani dan Purwantini, 2005). Produk ikan kering sudah mulai merambah pasar sejak zaman dahulu yang masih tradisional sampai sekarang di zaman modern ini. alhasil produk ikan kering tersebut diminati semua kalangan mulai dari anak-anak sampai orang dewasa sebagai asupan protein.

Pemberian bobot pada faktor tersebut diberikan peneliti sebesar 0,1 karena faktor tersebut merupakan faktor penting yang menjadikan usaha ini tetap berpeluang untuk ditingkatkan lagi. Sedangkan rating diberikan nilai 2 dikarenakan dengan adanya ragam konsumen tersebut usaha pengeringan ikan UD. RN ini akan berpeluang besar untuk memasarkannya sendiri.

## 3. Adanya informasi mengenai perluasan pemasaran

Perluasan saluran pemasaran bertujuan untuk menambah lebih banyak lagi keuntungan usaha pada usaha pengeringan ikan UD. RN. informasi mengenai perluasan saluran pemasaran pada UD. RN didapatkan dari sopir pengirim produk ikan-ikan kering tersebut. Menurut Asmarantaka, *et al.* (2013), peluang merupakan keadaan yang berpotensi menguntungkan jika bisa dimanfaatkan dengan baik. Peluang bagi usaha adalah kondisi pelanggan yang sensitif dan selektif terhadap rasa. Jika pelanggan tidak puas pada pembelian pertama, maka sulit diharapkan untuk membeli yang kedua kalinya. Peluang tersebut harus mampu dimanfaatkan semaksimal mungkin untuk menaikkan daya saing usaha.

Dalam hal ini peneliti memberikan bobot sebesar 0,125 karena faktor tersebut merupakan faktor yang lebih penting menjadi peluang pada usaha ini.

nilai rating diberikan sebesar 2 karena faktor tersebut juga berpengaruh dengan adanya tambahan produksi pada UD. RN yang sekaligus meningkatkan keuntungannya.

4. Adanya pengakuan dari pelanggan tetap bahwa ikan kering yang dihasilkan berkualitas tinggi

Kualitas ikan yang baik menjadi daya tarik tersendiri bagi suatu usaha. Tetap menjaga kualitas produksi merupakan hal yang menjadi kewajiban dari pemilik usaha itu sendiri agar konsumen tidak berpindah. Rahmana, *et al.* (2008), mengatakan dalam penelitiannya bahwa faktor mengenai adanya pengakuan yang positif dari industri besar terhadap kualitas produk yang dibuat UKM sektor pengolahan menjadi peluang tersendiri bagi sektor industri pengolahan. Faktor tersebut diberikan bobot sebesar 0,015 dengan rating 4.

Analisis mengenai faktor tersebut diberikan bobot sebesar 0,175 oleh peneliti dikarenakan faktor tersebut sangat penting menjadi peluang untuk mengembangkan usahanya. Rating diberikan sebesar 4 dikarenakan kualitas produk yang tinggi adalah yang mempengaruhi konsumen untuk membelinya secara terus menerus.

5. Banyak masyarakat yang belum bekerja di usia produktif

Masyarakat Kelurahan Lumpur mempunyai pekerjaan yang sangat beragam, mulai dari nelayan, pengusaha tambak juga pedagang. Namun dapat dilihat pada tabel mengenai kependudukan di Kelurahan Lumpur itu sendiri, jumlah dari penduduk yang menganggur atau tidak bekerja yaitu sebanyak 1579 jiwa atau sebesar 22,9%. Oleh karena itu peneliti memberikan bobot sebesar 0,1 karena faktor tersebut merupakan faktor penting yang menjadi peluang usaha untuk mengembangkan. Sedangkan untuk rating diberikan nilai sebesar 2 dikarenakan faktor tersebut menjadikan usaha

pengeringan ikan UD. RN untuk mendapat tenaga kerja lebih banyak jika ingin mengembangkan usahanya.

## B. Ancaman (*Threat*)

Ancaman adalah suatu faktor pada sebuah usaha yang menjadi mengancam (dipengaruhi secara dari luar lingkungan usaha) dari dahulu sampai sekarang. Ancaman tersebut akan menjadi penghambat dari sebuah usaha untuk dikembangkan. Adapun faktor ancaman pada usaha pengeringan ikan UD. RN ini adalah seperti berikut.

### 1. Banyaknya persaingan usaha yang sama

Masyarakat Kelurahan Lumpur yang memiliki usaha sejenis dengan usaha pengeringan ikan UD. RN adalah sebanyak lebih dari 10 orang. Menurut Djamhari (2006), persaingan di kalangan UKM dalam klaster, bukan semata-mata tentang ada tidaknya persaingan. Bukan pula kecemasan tentang seketat apa persaingan itu beroperasi, namun justru ketidakberdayaan mengidentifikasi sendi-sendi pokok dalam penguasaan persaingan. Sendi-sendi persaingan tersebut secara langsung akan menentukan probabilitas suatu UKM untuk memenangkannya.

Adanya persaingan usaha tersebut mempengaruhi peluang pasar yang meminati produk ikan kering. dari analisis tersebut peneliti memberikan bobot sebesar 0,2 karena faktor tersebut merupakan faktor yang sangat penting menjadi ancaman bagi usaha pengeringan ikan UD. RN. Sedangkan untuk rating diberikan nilai sebesar 4 karena faktor tersebut dapat mengurangi calon konsumen baru dari ikan kering itu sendiri.

### 2. Keadaan cuaca yang tidak menentu

Untuk proses pengolahan ikan kering UD. RN, mengenai pengeringan ikan pemilik menggunakan sinar matahari secara langsung sebagai media

untuk mengeringkan ikan. Cuaca Kabupaten Gresik sendiri memang panas, selain itu lokasi usaha berada di dekat selat Madura yang membuat ikan lebih cepat kering. Namun pada saat musim hujan atau musim pancaroba cuaca menjadi sangat tidak menentu. Menurut Junianingsih (2016), proses pengeringan ikan yang dipengaruhi faktor cuaca menyebabkan keuntungan lebih sedikit bagi suatu usaha.

Pemberian bobot untuk faktor keadaan cuaca adalah sebesar 0,1 karena faktor tersebut merupakan faktor penting yang merupakan penghambat usaha. Sedangkan untuk rating diberikan nilai 3 dikarenakan faktor cuaca membuat banyak ikan yang diproduksi usaha ini menjadi sangat tidak menentu dan menumpuk jika bahan baku yang ada juga sangat melimpah.

### 3. Kurangnya minat masyarakat dalam bekerja pada usaha pengeringan ikan

Telah dijelaskan sebelumnya bahwa masyarakat Kelurahan Lumpur mempunyai pekerjaan yang tidak tetap, namun faktor tersebut tidak menjadikan masyarakatnya bekerja pada usaha pengeringan ikan. Masyarakat dengan usia produktif lebih memilih untuk bekerja di pabrik/industri dengan model pekerjaan yang lebih berat. Selain itu *Mindset* masyarakat bahwa bekerja di usaha pengeringan ikan mempunyai bau yang tajam. Variabel upah, modal dan nilai produksi secara simultan (bersama-sama) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap besarnya variabel penyerapan tenaga kerja. Faktor yang paling dominan berpengaruh terhadap penyerapan tenaga kerja pada industri kecil pengolahan ikan di Kabupaten Demak adalah upah tenaga kerja karena dari uji parsial menunjukkan bahwa nilai upah berkontribusi lebih besar (Budiawan, 2013).

Oleh karena itu, peneliti memberikan bobot sebesar 0,005 karena faktor tersebut lebih penting menjadikan usaha tersebut lemah. Sedangkan rating diberikan nilai sebesar 3 dikarenakan jika masyarakat kurang minat dalam

bekerja di usaha pengeringan ikan, pemilik akan kesulitan jika produksinya akan dikembangkan.

Setelah dilakukan analisis mengenai identifikasi faktor eksternal pada usaha pengeringan ikan UD. RN Kelurahan Lumpur ini data mengenai analisis faktor-faktor eksternal tersebut dimasukkan pada tabel matriks EFAS. Pemberian bobot didasarkan dari analisis peneliti dan analisis wawancara dengan pemilik usaha yang didasarkan berbagai fakta mengenai faktor-faktor eksternal usaha. Pemberian bobot yaitu berdasar pentingnya faktor tersebut bagi keberlanjutan usaha pengeringan ikan UD. RN. Sedangkan pemberian rating yaitu berdasar pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi di sekitar lingkungan usaha. Matriks EFAS pada usaha pengeringan ikan UD. RN dapat dilihat pada tabel 22 berikut ini.

Tabel 22. Matriks EFAS pada usaha pengeringan ikan UD. RN Kelurahan Lumpur

No	Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
<b>Peluang (<i>Opportunity</i>) Usaha</b>				
1	Adanya permintaan yang tinggi	0,15	4	0,6
2	Produk diminati oleh semua kalangan	0,1	2	0,2
3	Adanya informasi mengenai perluasan pemasaran	0,125	2	0,25
4	Adanya pengakuan dari pelanggan tetap bahwa ikan kering yang dihasilkan berkualitas tinggi	0,175	4	0,7
5	Banyak masyarakat yang belum bekerja di usia produktif	0,1	2	0,2
<b>JUMLAH</b>		<b>0,65</b>	<b>-</b>	<b>1,95</b>
<b>Ancaman (<i>Treath</i>)Usaha</b>				
1	Banyaknya persaingan usaha yang sama	0,2	4	0,8
2	Keadaan cuaca yang tidak menentu	0,1	3	0,3
3	Kurangnya minat masyarakat dalam bekerja pada usaha pengeringan ikan	0,05	3	0,15
<b>JUMLAH</b>		<b>0,35</b>	<b>-</b>	<b>1,25</b>
<b>TOTAL</b>		<b>1,00</b>	<b>-</b>	<b>3,2</b>

Sumber : Data Primer, 2016



Berdasarkan tabel tersebut, matriks hasil analisis faktor lingkungan eksternal (EFAS) pada usaha pengeringan ikan UD. RN diperoleh jumlah skor pada faktor peluang usaha sebesar 1,95 dan skor pada faktor ancaman usaha sebesar 1,25. Sehingga dapat disimpulkan bahwa faktor peluang usaha pada usaha pengeringan ikan UD. RN lebih besar dibandingkan faktor ancamannya.

## **5.7 Strategi Pengembangan Usaha pengeringan ikan pada UD. RN Menggunakan Analisis SWOT**

### **5.7.1 Analisis Diagram SWOT**

Dari hasil analisis faktor internal dan eksternal pada usaha pengeringan ikan UD. RN diperoleh skor pada masing-masing faktor yaitu :

1. Skor untuk faktor kekuatan = 1,525
2. Skor untuk faktor kelemahan = 1,275
3. Skor untuk faktor peluang = 1,95
4. Skor untuk faktor ancaman = 1,25

Kemudian untuk menentukan titik koordinat pada strategi yang tepat dalam perencanaan pengembangan usaha pengeringan ikan UD. RN, dilakukan perhitungan terhadap faktor internal dan faktor eksternal dengan diagram analisis SWOT sebagai berikut.

- a. Sumbu horizontal (X) sebagai faktor internal usaha dan diperoleh nilai koordinat sebesar

$$\begin{aligned} X &= \text{skor faktor kekuatan} - \text{skor faktor kelemahan} \\ &= 1,525 - 1,275 \\ &= 0,25 \end{aligned}$$

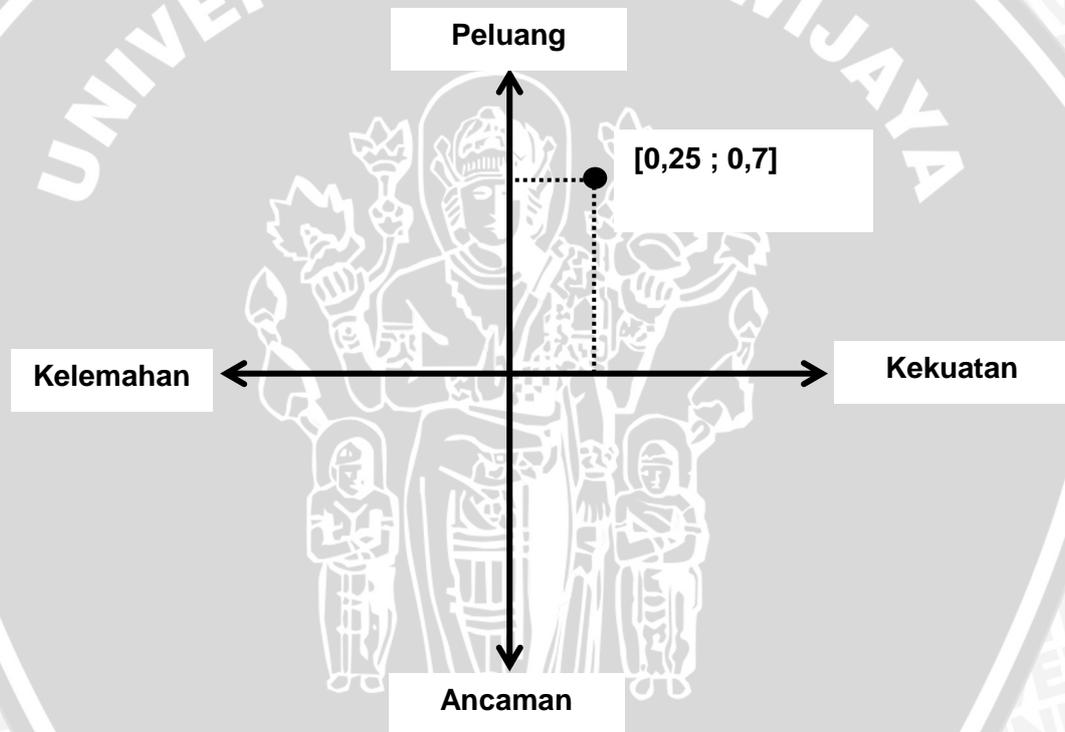
b. Sumbu vertikal (Y) sebagai faktor eksternal usaha dan diperoleh nilai koordinat sebesar

$$Y = \text{skor faktor peluang} - \text{skor faktor ancaman}$$

$$= 1,95 - 1,25$$

$$= 0,7$$

Nilai-nilai koordinat pada diagram SWOT bernilai positif. Dengan sumbu horizontal (X) sebesar 0,25 dan sumbu vertikal (Y) sebesar 0,7. Mengeni diagram analisis SWOT dapat dilihat pada gambar berikut.



Gambar 14. Diagram SWOT untuk usaha pengeringan ikan UD. RN

Berdasarkan diagram SWOT tersebut, usaha pengeringan ikan UD. RN berada pada kuadran I. Jika usaha pengeringan ikan berada pada kuadran I, maka usaha tersebut sangat kuat dan berpeluang. Strategi yang digunakan adalah agresif, artinya usaha dalam kondisi tepat sehingga sangat memungkinkan untuk terus melakukan pengembangan, pembesaran, pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal.

### 5.7.2 Matriks SWOT

Setelah menentukan kuadran pada diagram SWOT untuk usaha pengeringan ikan, maka ditemukan strategi yang tersaji pada matriks SWOT yang digunakan untuk merumuskan perencanaan usaha pengeringan ikan UD. RN ke depannya. Matriks SWOT tersebut dapat dilihat pada tabel berikut ini.



Tabel 23. Matriks SWOT usaha pengeringan ikan UD. RN

<p><b>IFAS</b></p> <p><b>EFAS</b></p>	<p><b>Kekuatan (<i>Strenght</i>)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lokasi usaha yang strategis</li> <li>2. Proses produksi ikan kering yang mudah</li> <li>3. Daya simpan produk yang tahan lama</li> <li>4. Pegawai perempuan menghasilkan produk lebih tinggi dari pada laki-laki</li> </ol>	<p><b>Kelemahan (<i>Weakness</i>)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bahan baku tidak selalu tersedia setiap hari</li> <li>2. Tidak ada pembukuan keuangan secara rinci</li> <li>3. <i>Packaging</i> (kemasan) bersifat sederhana</li> <li>4. Kurangnya kegiatan promosi</li> <li>5. Tidak adanya jaminan kesehatan bagi pegawainya</li> </ol>
<p><b>Peluang (<i>Opportunity</i>)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Adanya permintaan yang tinggi</li> <li>2. Produk diminati semua kalangan</li> <li>3. Adanya informasi mengenai perluasan pemasaran</li> <li>4. Adanya pengakuan dari pelanggan tetap bahwa ikan kering yang dihasilkan berkualitas tinggi</li> <li>5. Banyak masyarakat yang belum bekerja di usia produktif</li> </ol>	<p><b>Strategi SO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mempertahankan dan meningkatkan kualitas produksi</li> <li>2. Menjaga hubungan baik dengan konsumen maupun pemberi informasi apapun</li> <li>3. Memberikan penghargaan bagi pekerja yang terampil</li> </ol>	<p><b>Strategi WO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memperbaiki kemasan dan meningkatkan promosi agar konsumen semakin bertambah</li> <li>2. Melakukan analisis pembukuan dengan baik</li> <li>3. Memberikan jaminan kesehatan bagi pegawai agar minat kerja semakin baik</li> </ol>
<p><b>Ancaman (<i>Treath</i>)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Banyaknya persaingan usaha yang sama</li> <li>2. Keadaan cuaca yang tidak menentu</li> <li>3. Kurangnya minat masyarakat dalam bekerja pada usaha pengeringan ikan</li> </ol>	<p><b>Strategi ST</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menciptakan inovasi untuk menambah diversifikasi produk</li> <li>2. Lebih intensif dalam mendapatkan pekerja yang terampil</li> </ol>	<p><b>Strategi WT</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menjaga hubungan baik dengan pemasok bahan baku</li> <li>2. Penguatan promosi guna menghadapi pesaing</li> <li>3. Melakukan penawaran mengenai jaminan kesehatan dalam pencarian tenaga kerja</li> </ol>

Sumber : Data Primer, 2016

Berdasarkan diagram SWOT dan matriks SWOT, strategi pengembangan usaha pengeringan ikan adalah strategi agresif yaitu strategi dengan menguatkan usaha pengeringan ikan dengan memanfaatkan peluang yang

mempengaruhi usaha pengeringan ikan UD. RN. strategi pengembangan dengan matriks SWOT antara lain adalah sebagai berikut.

#### 1. Strategi SO (*Strenght - Opportunity*)

Strategi SO menggunakan kekuatan internal usaha untuk meraih peluang-peluang yang ada diluar usaha. Apabila suatu usaha memiliki banyak kelemahan, maka usaha harus mengatasi kelemahan tersebut agar menjadi kuat. Sedangkan apabila usaha menghadapi banyak ancaman, maka usaha harus berusaha menghindarinya dan berusaha untuk berkonsentrasi pada peluang-peluang yang ada. Strategi SO alternatif yang digunakan dalam pengembangan usaha pengeringan ikan UD. RN adalah

##### a. Mempertahankan dan meningkatkan kualitas produksi

Kualitas dari produk merupakan kekuatan pada suatu usaha yang baik. Pada usaha pengeringan ikan ini selain dikembangkan untuk meningkatkan kualitas produksi, pemilik usaha pengeringan ikan UD. RN juga harus tetap mempertahankan kualitas dari pada ikan kering yang dihasilkan. Hal ini bertujuan untuk mempertahankan konsumen dan meningkatkan minat konsumen yang akan membeli ikan kering.

##### b. Menjaga hubungan baik dengan konsumen maupun pemberi informasi apapun

Adanya hubungan baik dengan konsumen dapat mempertahankan konsumen agar tidak berpindah kepada usaha yang lain. Selain konsumen, usaha pengeringan ikan UD. RN juga tetap harus menjaga hubungan baik kepada informan-informan yang memberikan informasi mengenai perluasan usaha, dan lainnya. Tujuan dari pada komunikasi adalah untuk menguatkan usaha serta menjadi peluang untuk meningkatkan usaha tersebut.

c. Memberikan penghargaan bagi pegawai yang terampil

Pegawai atau karyawan merupakan salah satu sumber daya penting yang menjaga kelangsungan proses produksi pada usaha pengeringan ikan UD. RN. strategi mengenai pemberian penghargaan pada pegawai yang terampil bertujuan agar pegawai pada UD. RN mampu melaksanakan tugasnya dengan baik dan cepat selain itu agar produk yang dihasilkan juga memiliki kualitas yang baik.

2. Strategi WO (*Weakness - Opportunity*)

Strategi WO bertujuan untuk memperkecil kelemahan-kelemahan internal usaha dengan memanfaatkan peluang-peluang eksternal. Seringkali usaha akan menghadapi kesulitan untuk memanfaatkan peluang-peluang karena adanya kelemahan-kelemahan internal, sehingga perlu bagi usaha untuk mengadakan suatu kerjasama dengan pihak lain yang memiliki kompetensi. Strategi WO alternatif yang digunakan dalam pengembangan usaha pengeringan ikan UD. RN adalah

a. Memperbaiki kemasan dan meningkatkan promosi agar konsumen semakin bertambah

Kemasan ikan kering pada UD. RN masih menggunakan kemasan yang sederhana. Sedangkan untuk mengurangi kelemahan dan menangkap peluang yang ada, usaha pengeringan ikan UD. RN melakukan strategi dengan mengganti kemasan menjadi lebih rapi dan menjadikan konsumen semakin minat dengan ikan kering.

b. Melakukan analisis pembukuan dengan baik

Dengan adanya pembukuan yang baik, usaha pengeringan ikan UD. RN mampu memperhitungkan keuntungan yang akan didapatkan. Selain itu,



analisis pembukuan juga berfungsi untuk mengetahui pengeluaran dan pendapatan pada usaha tersebut.

- c. Memberikan jaminan kesehatan bagi pegawai agar minat kerja semakin baik

Pemberian jaminan kesehatan kerja pada pegawai usaha pengeringan ikan UD. RN ditujukan agar pegawai-pegawai dan masyarakat sekitar yang ingin bekerja tidak lagi memikirkan untuk kesehatan ke depannya. Jaminan kesehatan ini diberikan khususnya untuk pekerja perempuan yang mengalami masa haid, hamil maupun sebagainya.

### 3. Strategi ST (*Strenght - Treath*)

Strategi ST merupakan strategi pada sebuah usaha yang berusaha untuk menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman-ancaman eksternal, dan hal ini bukan berarti bahwa usaha yang tangguh harus selalu mendapatkan ancaman. Strategi ST alternatif yang digunakan dalam pengembangan usaha pengeringan ikan UD. RN adalah

- a. Menciptakan inovasi untuk menambah diversifikasi produk

Tujuan penciptaan inovasi pada usaha pengeringan ikan ini adalah untuk bersaing dengan produsen ikan kering lainnya pada usaha sekitar. Selama ini produk ikan kering unggulan yang menjadi daya tarik konsumen adalah produk ikan tawes dan ikan mujair. Sedangkan untuk menghadapi pesaing, pada usaha pengeringan ikan UD. RN dilakukan pengembangan inovasi produk dengan ikan lain dengan harga murah, kualitas tinggi dan diminati para konsumen.

- b. Lebih intensif dalam mendapatkan pekerja yang terampil

Pekerja yang terampil memang sangat dibutuhkan pada sebuah usaha untuk menjaga kualitas produksi dan meningkatkan produksi. Dalam



mengurangi kelemahan yang ada, usaha pengeringan ikan UD. RN diharapkan lebih intensif dalam mencari tenaga kerja yang mampu bekerja pada usaha pengeringan ikan tersebut. Intensif dalam mendapatkan tenaga kerja yaitu bukan hanya mencari calon tenaga kerja yang ada di Kelurahan Lumpur, namun juga bisa mencari tenaga kerja di beberapa kelurahan disekitarnya.

#### 4. Strategi WT (*Weakness - Treath*)

Strategi WT merupakan strategi untuk bertahan dengan cara mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman. Suatu usaha yang dihadapkan pada sejumlah kelemahan internal dan ancaman eksternal sesungguhnya berada dalam posisi yang berbahaya, maka usaha pengeringan ikan UD. RN harus tetap dapat bertahan dengan melakukan strategi-strategi seperti berikut ini.

##### a. Menjaga hubungan baik dengan pemasok bahan baku

Selain mendapatkan konsumen yang banyak, usaha pengeringan ikan UD. RN diharapkan mempunyai hubungan baik dengan pemasok bahan baku ikan yang jumlahnya berlimpah. Tujuan dari pada menjaga hubungan baik ini adalah untuk mendapat pasokan bahan baku yang disesuaikan dengan kebutuhan konsumennya.

##### b. Penguatan promosi guna menghadapi pesaing

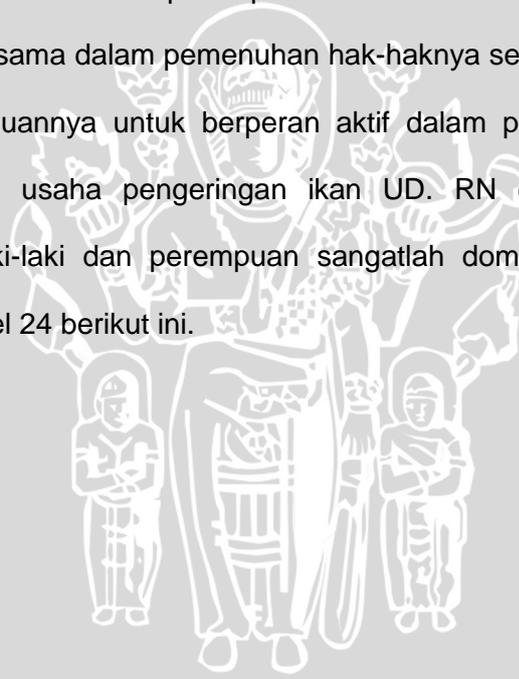
Persaingan pada usaha pengeringan ikan UD. RN ini sangatlah banyak. Namun untuk mengurangi adanya persaingan tersebut perlu dilakukan promosi yang juga meningkatkan konsumen yang akan membeli produk ikan kering tersebut.

- c. Melakukan penawaran mengenai jaminan kesehatan dalam pencarian tenaga kerja

Dalam pencarian tenaga kerja pada usaha pengeringan ikan UD. RN perlunya untuk dilakukan negosiasi berupa penawaran mengenai jaminan kesehatan, tunjangan-tunjangan yang diberikan maupun tambahan-tambahan lain yang membuat calon tenaga kerja menjadi tertarik untuk bekerja pada usaha pengeringan ikan UD. RN tersebut.

### **5.8 Pembagian Kerja antara Laki-laki dan Perempuan**

Kesetaraan gender adalah perempuan dan laki-laki memiliki status serta memiliki kondisi yang sama dalam pemenuhan hak-haknya sebagai manusia dan mewujudkan kemampuannya untuk berperan aktif dalam pembangunan. Dari hasil penelitian pada usaha pengeringan ikan UD. RN didapatkan bahwa perbedaan antara laki-laki dan perempuan sangatlah dominan. Hal tersebut dapat dilihat pada tabel 24 berikut ini.



Tabel 24. Perbedaan dari segi pekerjaan pada pegawai laki-laki dan perempuan

No	Uraian	Perempuan	Laki-laki
1	<b>Jenis pekerjaan</b>		
	a. Penyiangan ikan	√	
	b. Penirisan ikan	√	
	c. Penataan ikan	√	
	d. Pengemasan ikan		√
2	<b>Jumlah pegawai</b>		
	a. Penyiangan ikan	10	
	b. Penirisan ikan	2	
	c. Penataan ikan	5	
	d. Pengemasan ikan		5
3	<b>Upah menurut spesifikasi pekerjaan</b>		
	a. Penyiangan ikan	Rp. 400,-/ kg	
	b. Penirisan ikan	Rp. 15.000,- / hari/ orang	
	c. Penataan ikan	Rp. 150,-/ kg	
	d. Pengemasan ikan		Rp. 200,-/ kg
4	<b>Upah menurut jenis kelamin</b>	Rp. 30.000,- - Rp. 90.000,- / hari	Rp. 70.000,- / hari
5	<b>Jam Kerja</b>		
	a. Penyiangan ikan	10.00 – 15.00 WIB	
	b. Penirisan ikan	00.00 – 01.00 WIB	
	c. Penataan ikan	04.00 – 08.00 WIB	
	d. Pengemasan ikan		10.00 – 22.00 WIB
7	<b>Jaminan Kesehatan</b>	Pegawai tidak mendapatkan jaminan kesehatan dari UD. RN	
8	<b>Tunjangan</b>	Tunjangan didapatkan satu tahun sekali pada waktu hari raya dengan jumlah yang sama	
9	<b>Libur Kerja</b>	Libur kerja tergantung pada kondisional ikan dan kemampuan pegawai	
10	<b>Cuti Kerja</b>	Cuti kerja disesuaikan dengan pegawai dengan memberitahukan pada pemilik usaha	

Sumber : Data Primer, 2016

Dari tabel tersebut didapatkan bahwa UD. RN menempatkan perempuan pada banyak proses pekerjaan-pekerjaan seperti penyiangan ikan, penirisan ikan serta penataan ikan dikarenakan dari sejak berdirinya usaha pengeringan ikan UD. RN ini sudah menerapkan pembagian pekerjaan tersebut, sehingga pemilik usaha yang sekarang mengikuti penerapan pembagian kerja seperti demikian.

Dari pekerjaan-pekerjaan tersebut mengenai jam kerjanya perempuan lebih diberikan pada waktu sore hari untuk beristirahat mengurus keluarganya dan dilihat dari upahnya, perempuan bisa mendapatkan upah lebih banyak dikarenakan pekerjaan pada usaha pengeringan ikan UD. RN ini untuk perempuan memang membutuhkan keterampilan untuk menyangi ikan satu per satu, namun ada juga pegawai perempuan yang mendapatkan upah yang lebih rendah dari pada pegawai laki-laki dikarenakan pekerjaan yang hanya membutuhkan kekuatan dengan jam kerja yang lebih sedikit. Untuk libur kerja dan cuti kerja, UD. RN tidak menerapkan maksimalisasi dari libur dan cuti, UD. RN memberi kesempatan untuk mengambil cuti dan libur kerja kepada pegawainya masing-masing. Sedangkan untuk tunjangan diberikan oleh UD. RN pada saat momen hari raya saja dengan jumlah yang sama antara pegawai laki-laki maupun pegawai perempuan dan untuk jaminan kesehatan, UD. RN tidak memberikan jaminan apapun mengenai kesehatan dari karyawannya.

Menurut Departemen Tenaga Kerja dan Transmigrasi (2005), dalam melakukan penempatan tenaga kerja, perlu diperhatikan hal-hal berikut :

1. Kesamaan Hak

Kesamaan hak dimaksudkan sebagai persamaan hak mendapatkan berbagai fasilitas, antara lain imbalan yang harus diterima oleh tenaga kerja.

2. Kesamaan Kesempatan

Adalah peluang mendapatkan akses yang sama terhadap beragam jenis pekerjaan apa pun sesuai dengan kualifikasi tenaga kerja.

3. Keterbukaan

Kebijakan penempatan tenaga kerja harus dilakukan dengan kejelasan aturan yang berlaku. Pihak pemilik usaha harus menjelaskan kepada pekerjaanya tentang alasan mengapa mereka ditempatkan pada jenis pekerjaannya saat

ini. Penjelasan harus diikuti dengan mengemukakan apa saja kriteria yang dibutuhkan yang sesuai dengan kualifikasi yang dimiliki pekerja.

#### 4. Kemampuan

Penempatan seorang tenaga kerja pada jabatan harus disesuaikan dengan kemampuannya dengan tidak memandang jenis kelamin tenaga kerja tersebut.

Dari analisis tersebut didapatkan adanya ketidakseimbangan antara pegawai perempuan dan laki-laki pada usaha pengeringan ikan UD. RN. ketidakseimbangan tersebut terjadi pada pegawai laki-laki yang bekerja pada 1 jenis pekerjaan saja yaitu mengemas ikan kering. sedangkan perempuan ditempatkan pada beberapa pekerjaan yang membutuhkan keterampilan tinggi.

### 5.9 Perencanaan Usaha

Menurut Gumelar (2010), perencanaan adalah perencanaan yang dibuat oleh organisasi (usaha) yang disusun dengan mempertimbangkan tujuan dari usaha tersebut. Dengan demikian perencanaan ini akan terkait dalam perencanaan kebijakan maupun perencanaan program hingga operasionalnya pada sebuah usaha. Dapat dilihat pada pembagian kerja antara laki-laki dan perempuan, bahwasannya pada usaha pengeringan ikan UD. RN mengalami ketidakseimbangan pekerjaan antara pegawai laki-laki dan perempuan, maka dibuatlah perencanaan pada teknis produksi dengan tujuan penyetaraan mengenai hak tenaga kerja, pemasaran untuk menambahkan pangsa pasar dan finansial dengan penambahan *Output* ikan kering pada masing-masing produk sebesar 20%.

#### 5.9.1 Perencanaan Teknis

Perencanaan teknis pada usaha pengeringan ikan yaitu melibatkan antara pegawai laki-laki dan perempuan dengan memberikan hak yang setara dalam



mendapatkan akses, partisipasi, kontrol dan manfaat dari usaha pengeringan ikan bagi pegawai laki-laki dan perempuan. Hak tersebut dapat berupa jaminan kesehatan bagi pegawai, cuti kerja untuk mengurus keluarga serta pemberian penghargaan untuk pegawai yang terampil dengan jumlah yang sesuai. Hal ini bertujuan agar pegawai laki-laki maupun perempuan mampu meningkatkan produktivitas kerja serta menghasilkan *Output* yang direncanakan pada usaha pengeringan ikan UD. RN tersebut.

### 5.9.2 Perencanaan Pemasaran

Selama ini UD. RN kurang memperhatikan dalam aspek pemasaran produk-produk ikan kering, sehingga pasar dari pada pengiriman ikan kering juga tertuju pada konsumen yang tetap. Sehingga dilakukan perencanaan pada aspek pasar yaitu meningkatkan saluran pemasaran pada UD. RN dengan cara mempromosikan melalui internet yaitu sosial media, *Website* maupun yang lainnya yang melibatkan pegawai tetap pada UD. RN tersebut. Selain itu dengan melakukan promosi, usaha pengeringan ikan UD. RN juga dapat memasarkan produk-produk ikan kering melalui *Outlet-Outlet* oleh-oleh yang menjual makanan khas Kabupaten Gresik dengan mengemas ikan kering tersebut dengan rapi agar menarik minat konsumen yang akan membeli. Perencanaan pemasaran ini juga diharapkan agar keuntungan yang didapatkan usaha pengeringan ikan UD. RN lebih banyak lagi, serta usaha pengeringan ikan UD. RN juga mampu mempekerjakan laki-laki dengan perempuan yang disekitar lokasi usaha membutuhkan pekerjaan.

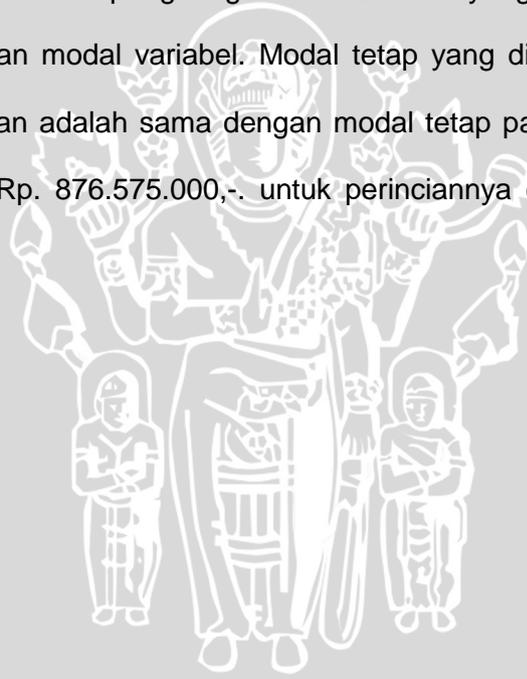
### 5.9.3 Perencanaan Finansiiil

Perencanaan finansiiil untuk usaha pengeringan ikan UD. RN digunakan untuk menghitung biaya yang diperlukan sesuai kebutuhan antara laki-laki dan

perempuan dengan tujuan perencanaan usaha yaitu perencanaan penambahan *Output* pada masing-masing produk ikan kering sebesar 20%. Perencanaan finansial untuk usaha pengeringan ikan ini meliputi perencanaan permodalan, penerimaan, *Break Even Point* (BEP), keuntungan serta analisis rencana jangka panjang usaha pengeringan ikan untuk 10 tahun ke depan yang meliputi penambahan investasi, *Net Present Value* (NPV), *Net Benefit Cost* (*Net B/C*), *Internal Rate of Return* (IRR), *Payback Periode* (PP) serta analisis sensitivitas.

#### A. Permodalan

Modal yang digunakan dalam perencanaan usaha yang yaitu sama dengan kondisi faktual usaha pengeringan ikan UD. RN yang terdiri dari modal tetap, modal lancar dan modal variabel. Modal tetap yang direncanakan untuk usaha pengeringan ikan adalah sama dengan modal tetap pada kondisi faktual usaha yaitu sebesar Rp. 876.575.000,-. untuk rinciannya dapat dilihat pada tabel 25 berikut ini.



Tabel 25. Perencanaan modal tetap usaha pengeringan ikan UD. RN

No	Rincian	Jumlah (satuan)	Harga (Rp/satuan)	Harga Total	Umur Teknis	Penyusutan
1	Bangunan	300	250.000	75.000.000	25	3.000.000
2	penampungan ikan (bak semen)	15	1.000.000	15.000.000	10	1.500.000
3	penampungan ikan (bak plastik)	15	25.000	375.000	5	75.000
4	Tiang bambu	50	25.000	1.250.000	5	250.000
5	Terpal	30	1.200.000	36.000.000	10	3.600.000
6	Timbangan	2	4.000.000	8.000.000	10	800.000
7	Keranjang Plastik	10	15.000	150.000	2	75.000
8	Piring Plastik	15	5.000	75.000	2	37.500
9	Gerobak	5	3.000.000	15.000.000	10	1.500.000
10	Truk	2	350.000.000	700.000.000	10	70.000.000
11	Para-para (Jerebeng)	5000	5.000	25.000.000	2	12.500.000
12	Kursi Plastik	20	25.000	500.000	2	250.000
13	Asahan Pisau	15	15.000	225.000	2	112.500
<b>TOTAL (Rp)</b>				<b>876.575.000</b>		<b>93.700.000</b>

Untuk modal lancar pada perencanaan usaha pengeringan ikan UD. RN yaitu terdapat penambahan untuk jaminan kesehatan karyawannya. Perencanaan modal lancar untuk usaha pengeringan ikan yaitu sebesar Rp. 403.400.000,-. Perincian perencanaan modal lancar untuk usaha pengeringan ikan dapat dilihat pada tabel 26 berikut ini.

Tabel 26. Perencanaan modal lancar usaha pengeringan ikan UD. RN

No	Rincian	Harga Total (Rp)
1	Penyusutan	93.700.000
2	Tenaga Kerja Tetap	180.000.000
3	Listrik	1.200.000
4	Komunikasi	6.000.000
5	PBB	1.000.000
6	Sewa Bangunan	1.500.000
7	Perawatan	5.000.000
8	Tunjangan Hari Raya	40.000.000
9	Tunjangan Kesehatan	75.000.000
<b>Total (Rp)</b>		<b>403.400.000</b>

Sedangkan untuk perencanaan modal variabel usaha pengeringan ikan UD. RN disesuaikan dengan perencanaan mengenai penambahan *Output* pada masing-masing produk sebesar 20%. Besarnya modal variabel untuk perencanaan usaha pengeringan ikan UD. RN adalah sebesar Rp. 2.210.200.000,-. Perincian perencanaan modal variabel usaha pengeringan ikan UD. RN dapat dilihat pada tabel 27 berikut ini.

Tabel 27. Perencanaan modal variabel usaha pengeringan ikan UD. RN

No	Rincian	Jumlah (Satuan)	Harga (Rp/Satuan)	Harga Total (Rp)
1	Ikan Tawes	105.000 kg	12.000	1.260.000.000
2	Ikan Mujair	63.000 kg	6.000	378.000.000
3	Ikan Bandeng	21.000 kg	8.000	168.000.000
4	Ikan Tombro (Mas)	10.500 kg	4.000	42.000.000
5	Ikan Belanak	10.500 kg	8.000	84.000.000
6	Garam	2.100 Pack	30.000	63.000.000
7	Kardus	3.650 pcs	8.000	29.200.000
8	Isolasi	2.000 pcs	10.000	20.000.000
9	Keranjang	1.200 pcs	15.000	18.000.000
10	Kardus dan Koran Bekas	750 kg	4.000	3.000.000
12	Tenaga Kerja Borongan			145.000.000
<b>TOTAL (Rp)</b>				<b>2.210.200.000</b>

**B. Penerimaan**

Penambahan *Output* pada masing-masing produk ikan kering pada perencanaan usaha pengeringan ikan UD. RN adalah sebesar 20% dari keadaan faktual tiap tahunnya. Untuk besarnya penerimaan yang akan didapatkan oleh usaha kan kering UD. RN yaitu sebesar Rp. 3.225.810.000,-. Mengenai perencanaan penerimaan usaha pengeringan ikan UD. RN dapat dilihat pada tabel 28 berikut ini.

Tabel 28. Perencanaan penerimaan usaha pengeringan ikan UD. RN

No	Rincian	Produksi/ Th (Kg)	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)
1	Ikan Tawes Asin	23.100	30.000	693.000.000
2	Ikan Tawes Tawar	40.950	38.000	1.556.100.000
3	Ikan Mujair Asin	13.860	12.000	166.320.000
4	Ikan Mujair Tawar	24.570	14.000	343.980.000
5	Ikan Bandeng Asin	4.620	18.000	83.160.000
6	Ikan Bandeng Tawar	8.190	20.000	163.800.000
7	Ikan Tombro (Mas) Asin	5.775	12.000	69.300.000
8	Ikan Belanak Tawar	6.825	22.000	150.150.000
<b>TOTAL KESELURUHAN (Rp)</b>				<b>3.225.810.000</b>

**C. Break Even Point (BEP)**

Perencanaan usaha pada usaha pengeringan ikan UD. RN ini membuat perubahan pada nilai *Break Even Point*nya. *Break Even Point* yang didapatkan untuk perencanaan usaha pengeringan ikan yaitu sebesar Rp. 1.281.290.805,-. Mengenai perhitungannya adalah sebagai berikut.

$$\begin{aligned}
 \text{BEP SALES MIX} &= \frac{\text{Fix Cost}}{1 - \left( \frac{\text{Variabel Cost}}{\text{volume penjualan total}} \right)} \\
 &= \frac{403.400.000}{1 - \left( \frac{2.210.200.000}{3.225.810.000} \right)} \\
 &= \text{Rp. 1.281.290.805,-}
 \end{aligned}$$

Perubahan tersebut juga terjadi pada nilai *Break Even Point* masing-masing produk yang dihasilkan oleh usaha pengeringan ikan UD. RN. perubahan-perubahan tersebut adalah sebagai berikut.

1. Ikan Tawes Asin

Pada perencanaan usaha, produk ikan tawes asin dengan harga yang sama seperti sebelumnya yaitu Rp. 30.000,- didapatkan BEP Sales sebesar Rp. 275.259.400,- dan BEP unit sebesar 9.175,3 kg. Mengenai perhitungannya adalah sebagai berikut.

$$\begin{aligned} \text{BEP Sales} &= \frac{\text{TR produk}}{\text{TR total}} \times \text{BEP Sales Mix} \\ &= \frac{693.000.000}{3.225.810.000} \times 1.281.290.805 \\ &= \text{Rp. 279.993.550,-} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP unit} &= \frac{\frac{\text{TR produk}}{\text{TR total}} \times \text{BEP Sales Mix}}{\text{harga produk}} \\ &= \frac{\frac{693.000.000}{3.225.810.000} \times 1.281.290.805}{30.000} \\ &= 9.175,3 \text{ kg} \end{aligned}$$

2. Ikan Tawes Tawar

Pada perencanaan usaha, produk ikan tawes tawar dengan harga yang sama seperti sebelumnya yaitu Rp. 38.000,- didapatkan BEP Sales sebesar Rp. 618.082.473,- dan BEP unit sebesar 16.265,3 kg. Mengenai perhitungannya adalah sebagai berikut.

$$\begin{aligned} \text{BEP Sales} &= \frac{\text{TR produk}}{\text{TR total}} \times \text{BEP Sales Mix} \\ &= \frac{1.556.100.000}{3.225.810.000} \times 1.281.290.805 \\ &= \text{Rp. 618.082.473,-} \end{aligned}$$



$$\begin{aligned} \text{BEP unit} &= \frac{\text{TR produk}}{\text{TR total}} \times \text{BEP Sales Mix} \\ &= \frac{1.556.100.000}{3.225.810.000} \times 1.281.290.805 \\ &= \frac{38.000}{38.000} \\ &= 16.265,3 \text{ kg} \end{aligned}$$

### 3. Ikan Mujair asin

Pada perencanaan usaha, produk ikan mujair asin dengan harga yang sama seperti sebelumnya yaitu Rp. 12.000,- didapatkan BEP Sales sebesar Rp. 66.062.256,- dan BEP unit sebesar 5.505,2 kg. Mengenai perhitungannya adalah sebagai berikut.

$$\begin{aligned} \text{BEP Sales} &= \frac{\text{TR produk}}{\text{TR total}} \times \text{BEP Sales Mix} \\ &= \frac{166.320.000}{3.225.810.000} \times 1.281.290.805 \\ &= \text{Rp. } 66.062.256,- \\ \text{BEP unit} &= \frac{\text{TR produk}}{\text{TR total}} \times \text{BEP Sales Mix} \\ &= \frac{166.320.000}{3.225.810.000} \times 1.281.290.805 \\ &= \frac{12.000}{12.000} \\ &= 5.505,2 \text{ kg} \end{aligned}$$

### 4. Ikan Mujair Tawar

Pada perencanaan usaha, produk ikan mujair tawar dengan harga yang sama seperti sebelumnya yaitu Rp. 14.000,- didapatkan BEP Sales sebesar Rp. 136.628.757,- dan BEP unit sebesar 9.759,2 kg. Mengenai perhitungannya adalah sebagai berikut



$$\begin{aligned} \text{BEP Sales} &= \frac{\text{TR produk}}{\text{TR total}} \times \text{BEP Sales Mix} \\ &= \frac{343.980.000}{3.225.810.000} \times 1.281.290.805 \\ &= \text{Rp. } 136.628.757,- \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP unit} &= \frac{\frac{\text{TR produk}}{\text{TR total}} \times \text{BEP Sales Mix}}{\text{harga produk}} \\ &= \frac{\frac{343.980.000}{3.225.810.000} \times 1.281.290.805}{14.000} \\ &= 9.759,2 \text{ kg} \end{aligned}$$

#### 5. Ikan Bandeng asin

Pada perencanaan usaha, produk ikan bandeng asin dengan harga yang sama seperti sebelumnya yaitu Rp. 18.000,- didapatkan BEP Sales sebesar Rp. 33.031.128,- dan BEP unit sebesar 1.835 kg. Mengenai perhitungannya adalah sebagai berikut.

$$\begin{aligned} \text{BEP Sales} &= \frac{\text{TR produk}}{\text{TR total}} \times \text{BEP Sales Mix} \\ &= \frac{83.160.000}{3.225.810.000} \times 1.281.290.805 \\ &= \text{Rp. } 33.031.128,- \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP unit} &= \frac{\frac{\text{TR produk}}{\text{TR total}} \times \text{BEP Sales Mix}}{\text{harga produk}} \\ &= \frac{\frac{83.160.000}{3.225.810.000} \times 1.281.290.805}{18.000} \\ &= 1.835 \text{ kg} \end{aligned}$$

#### 6. Ikan Bandeng Tawar

Pada perencanaan usaha, produk ikan bandeng tawar dengan harga yang sama seperti sebelumnya yaitu Rp. 20.000,- didapatkan BEP Sales sebesar

Rp. 65.061.313,- dan BEP unit sebesar 3.253 kg. Mengenai perhitungannya adalah sebagai berikut

$$\begin{aligned} \text{BEP Sales} &= \frac{\text{TR produk}}{\text{TR total}} \times \text{BEP Sales Mix} \\ &= \frac{163.800.000}{3.225.810.000} \times 1.281.290.805 \\ &= \text{Rp. 65.061.313,-} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP unit} &= \frac{\frac{\text{TR produk}}{\text{TR total}} \times \text{BEP Sales Mix}}{\text{harga produk}} \\ &= \frac{\frac{163.800.000}{3.225.810.000} \times 1.281.290.805}{20.000} \\ &= 3.253 \text{ kg} \end{aligned}$$

#### 7. Ikan Tombro (Mas) asin

Pada perencanaan usaha, produk ikan tombro (mas) asin dengan harga yang sama seperti sebelumnya yaitu Rp. 12.000,- didapatkan BEP Sales sebesar Rp. 27.325.940,- dan BEP unit sebesar 2.294 kg. Mengenai perhitungannya adalah sebagai berikut.

$$\begin{aligned} \text{BEP Sales} &= \frac{\text{TR produk}}{\text{TR total}} \times \text{BEP Sales Mix} \\ &= \frac{69.300.000}{3.225.810.000} \times 1.281.290.805 \\ &= \text{Rp. 27.325.940,-} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP unit} &= \frac{\frac{\text{TR produk}}{\text{TR total}} \times \text{BEP Sales Mix}}{\text{harga produk}} \\ &= \frac{\frac{69.300.000}{3.225.810.000} \times 1.281.290.805}{12.000} \\ &= 2.294 \text{ kg} \end{aligned}$$

## 8. Ikan Belanak Tawar

Pada perencanaan usaha, produk ikan belanak tawar dengan harga yang sama seperti sebelumnya yaitu Rp. 22.000,- didapatkan BEP Sales sebesar Rp. 59.639.537,- dan BEP unit sebesar 2.711 kg. Mengenai perhitungannya adalah sebagai berikut

$$\begin{aligned} \text{BEP Sales} &= \frac{\text{TR produk}}{\text{TR total}} \times \text{BEP Sales Mix} \\ &= \frac{150.150.000}{3.225.810.000} \times 1.281.290.805 \\ &= \text{Rp. 59.639.537,-} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP unit} &= \frac{\frac{\text{TR produk}}{\text{TR total}} \times \text{BEP Sales Mix}}{\text{harga produk}} \\ &= \frac{\frac{150.150.000}{3.225.810.000} \times 1.281.290.805}{22.000} \\ &= 2.711 \text{ kg} \end{aligned}$$

## D. Keuntungan

Perubahan karena perencanaan usaha pengeringan ikan menyebabkan biaya bertambah, penerimaan bertambah serta keuntungan juga bertambah untuk usaha pengeringan ikan UD. RN tiap tahunnya. Keuntungan pada saat keadaan faktual yakni Rp. 517.750.000,- sedangkan pada perencanaan usaha didapatkan sebesar Rp. 612.210.000,-. Sehingga mengenai perencanaan ini lebih menguntungkan dari pada keadaan sebelumnya. Mengenai perhitungan keuntungan adalah sebagai berikut.

$$\begin{aligned} \pi &= \text{TR} - \text{TC} \\ &= \text{Rp. 3.225.810.000,-} - (\text{Rp. 403.400.000,-} + \text{Rp. 2.210.200.000,-}) \\ &= \text{Rp. 3.225.810.000,-} - \text{Rp. 2.613.600.000,-} \\ &= \text{Rp. 612.210.000,-} \end{aligned}$$

#### E. Penambahan Investasi

Untuk rencana usaha selama 10 tahun ke depan dilakukan penambahan investasi untuk peralatan yang habis masa umur teknisnya. Untuk penambahan investasi pada usaha pengeringan ikan selama 10 tahun ke depan menggunakan nilai kenaikan peralatan sebesar 1% tiap tahunnya. Jumlah biaya yang dikeluarkan dalam perencanaan ini hampir sama seperti pada keadaan faktual usaha sebelum direncanakan yaitu sebesar Rp. 964.232.500,-. Mengenai perhitungan perencanaan penambahan investasi untuk usaha pengeringan ikan dapat dilihat pada lampiran 8.

#### F. *Net Present Value (NPV)*

Mengenai perencanaan usaha pengeringan ikan pada usaha pengeringan ikan UD. RN dilakukan analisis NPV untuk mengetahui kelayakan dari pada perencanaan yang dilakukan. Jika dilihat pada perhitungannya nilai NPV merupakan positif sehingga perencanaan usahanya layak dilakukan serta jika dibandingkan dari nilai NPV pada keadaan faktual usaha saat ini, nilai NPV pada perencanaan usaha ini lebih besar yakni Rp. 2.293.971.164. Mengenai perhitungannya dapat dilihat pada lampiran 9.

#### G. *Net Benefit Cost (Net B/C)*

Pada perencanaan usaha pengeringan ikan pada usaha pengeringan ikan UD. RN dilakukan perhitungan *Net Benefit Cost (Net B/C)* untuk mengetahui kelayakan dari pada rencana yang dilakukan. Jika dilihat pada perhitungannya nilai *Net B/C* adalah lebih dari 1 sehingga perencanaan usahanya layak dilakukan serta jika dibandingkan dari nilai *Net B/C* pada keadaan faktual usaha saat ini, nilai *Net B/C* pada perencanaan usaha ini lebih besar yakni 3,62. Mengenai perhitungannya dapat dilihat pada lampiran 9.

#### H. **Internal Rate of Return (IRR)**

Nilai IRR yang menunjukkan tingkat efisiensi investasi pada usaha, sedangkan dalam rencana investasi pada usaha ini menunjukkan nilai IRR sebesar 72% yang berarti melebihi suku bunga yang pada tahun ini. nilai IRR tersebut lebih besar dari pada keadaan usaha saat ini yaitu sebesar 62%. Hal tersebut menandakan bahwa usaha pengeringan ikan lebih layak dijalankan jika menggunakan investasi pada rencana usaha. Mengenai perhitungan *Internal Rate of Return* (IRR) dapat dilihat pada lampiran 9.

#### I. **Payback Period (PP)**

Analisis mengenai *Payback Period* bertujuan untuk mengetahui waktu pengembalian investasi. Untuk rencana usaha pengeringan ikan UD. RN, nilai PP yang didapatkan yaitu 1,43 tahun atau selama 1 tahun 5 bulan 3 hari. Nilai tersebut lebih efisien dibandingkan nilai PP untuk usaha pengeringan ikan pada keadaan sebelum direncanakan sebesar 1,69 tahun. Mengenai perhitungan *Payback Period* (PP) dapat dilihat pada lampiran 9.

#### J. **Analisis Sensitivitas**

Analisis sensitivitas pada perencanaan usaha ini meliputi asumsi biaya naik benefit turun, asumsi biaya naik serta asumsi benefit turun. Analisis sensitivitas berfungsi untuk mengetahui apakah usaha tersebut peka terhadap keadaan tertentu dan mengetahui apakah membutuhkan pengawasan yang lebih atau tidak. Berikut adalah analisis sensitivitas pada perencanaan usaha pengeringan ikan UD. RN.

##### 1. Asumsi biaya naik 10,75% dan *Benefit* turun 4,43%

Hasil analisis sensitivitas mengenai pada perencanaan usaha ini perubahan pada biaya produksi naik sebesar 10,75% dari Rp. 2.613.600.000,-

menjadi Rp. 2.928.446.464,498- serta perubahan penerimaan (*Benefit*) turun sebesar 4,43% dari Rp. 3.225.810.000,- menjadi Rp. 3.083.000.000,- pada usaha pengeringan ikan UD. RN memiliki perubahan yang dapat dilihat pada tabel 29 berikut ini.

Tabel 29. Asumsi biaya naik 10,75% dan *Benefit* turun 4,43% pada perencanaan usaha pengeringan ikan UD. RN

Biaya Naik 10,75%		Penerimaan ( <i>Benefit</i> ) Turun 4,43%	
Keadaan Normal	Rp. 2.613.600.000,-	Keadaan Normal	Rp. 3.225.810.000,-
Perubahan	Rp. 2.928.446.464,498-	Perubahan	Rp. 3.083.000.000,-
<b>NPV = 0,00454</b> <b>Net B/C = 1</b> <b>IRR = 17%</b> <b>PP = 5,67</b>			

Berdasarkan tabel di atas dengan asumsi biaya naik 10,75% dan *Benefit* turun 4,43% Berdasarkan tabel di atas dijelaskan batas usaha dikatakan layak yaitu saat biaya naik sebesar 10,75% pada batas angka perubahan tersebut serta hasil penjualan turun sebesar 4,43% pada batas angka tersebut. Dari batas tersebut didapatkan NPV sebesar 0,00454, *Net B/C* sebesar 1, IRR sebesar 17% dan PP sebesar 5,69 tahun. Jika biaya pada usaha naik atau hasil penjualan turun melebihi angka tersebut maka usaha dikatakan tidak layak untuk dijalankan. Rincian mengenai perhitungan asumsi biaya naik 10,75% dan *Benefit* turun 4,43% pada perencanaan usaha pengeringan ikan UD. RN dapat dilihat pada lampiran 10.

2. Asumsi biaya naik 4,43% dan *Benefit* turun 10,43%

Hasil analisis sensitivitas mengenai pada perencanaan usaha ini perubahan pada biaya produksi naik sebesar 4,43% dari Rp. 2.163.600.000,- menjadi Rp. 2.734.800.000,- serta perubahan penerimaan (*Benefit*) turun sebesar 10,43% dari Rp. 3.225.810.000,- menjadi Rp. 2.889.353.536,502- pada usaha pengeringan ikan UD. RN memiliki perubahan yang dapat dilihat pada tabel 30 berikut ini.



Tabel 30. Asumsi biaya naik 4,43% dan *Benefit* turun 10,43% pada perencanaan usaha pengeringan ikan UD. RN

Biaya Naik 4,43%		Penerimaan ( <i>Benefit</i> ) Turun 10,43%	
Keadaan Normal	Rp. 2.613.600.000,-	Keadaan Normal	Rp. 3.225.810.000,-
Perubahan	Rp. 2.734.800.000,-	Perubahan	Rp. 2.889.353.536,502-
<b>NPV = 0,00454</b> <b>Net B/C = 1</b> <b>IRR = 17%</b> <b>PP = 5,67</b>			

Berdasarkan tabel di atas dengan asumsi biaya naik 4,43% dan *Benefit* turun 10,43% Berdasarkan tabel di atas dijelaskan batas usaha dikatakan layak yaitu saat biaya naik sebesar 4,43% pada batas angka perubahan tersebut serta hasil penjualan turun sebesar 10,43% pada batas angka tersebut. Dari batas tersebut didapatkan NPV sebesar 0,00454, *Net B/C* sebesar 1, IRR sebesar 17% dan PP sebesar 5,69 tahun. Jika biaya pada usaha naik atau hasil penjualan turun melebihi angka tersebut maka usaha dikatakan tidak layak untuk dijalankan. Rincian mengenai perhitungan asumsi biaya naik 4,43% dan *Benefit* turun 10,43% pada perencanaan usaha pengeringan ikan UD. RN dapat dilihat pada lampiran 11.

3. Asumsi biaya naik 14,9%

Hasil analisis sensitivitas mengenai pada perencanaan usaha ini perubahan pada biaya produksi naik sebesar 14,9% dari Rp. 2.613.600.000,- menjadi Rp. 3.071.256.464,498- memiliki perubahan yang dapat dilihat pada tabel 31 berikut ini.

Tabel 31. Asumsi biaya naik 14,9% pada perencanaan usaha pengeringan ikan UD. RN

Biaya Naik 14,9%	
Keadaan Normal	Rp. 2.613.600.000,-
Perubahan	Rp. 3.071.256.464,498-
<b>NPV = 0,00454</b> <b>Net B/C = 1</b> <b>IRR = 17%</b> <b>PP = 5,67</b>	

Berdasarkan tabel di atas dengan asumsi biaya naik 14,9%. Berdasarkan tabel di atas dijelaskan batas usaha dikatakan layak yaitu saat biaya naik sebesar 14,9% pada batas angka perubahan tersebut. Dari batas tersebut didapatkan NPV sebesar 0,00454, *Net B/C* sebesar 1, IRR sebesar 17% dan PP sebesar 5,69 tahun. Jika biaya pada usaha naik melebihi angka tersebut, maka usaha dikatakan tidak layak untuk dijalankan. Rincian mengenai perhitungan asumsi biaya naik 14,9% pada perencanaan usaha pengeringan ikan UD. RN dapat dilihat pada lampiran 12.

4. Asumsi *Benefit* turun 14,19%

Hasil analisis sensitivitas mengenai pada perencanaan usaha ini perubahan pada penerimaan (*Benefit*) turun sebesar 14,19% dari Rp. 3.225.810.000,- menjadi Rp. 2.768.153.536,502- memiliki perubahan yang dapat dilihat pada tabel 32 berikut ini.

Tabel 32. Asumsi *Benefit* turun 14,19% pada perencanaan usaha pengeringan ikan UD. RN

<b>Benefit Naik 14,19%</b>	
Keadaan Normal	Rp. 3.225.810.000,-
Perubahan	Rp. 2.768.153.536,502-
<b>NPV = 0,00454</b>	
<b>Net B/C = 1</b>	
<b>IRR = 17%</b>	
<b>PP = 5,67</b>	

Berdasarkan tabel di atas dengan *Benefit* turun 14,19% dijelaskan batas usaha dikatakan layak yaitu hasil penjualan turun sebesar 14,19% pada batas angka tersebut. Dari batas tersebut didapatkan NPV sebesar 0,00454, *Net B/C* sebesar 1, IRR sebesar 17% dan PP sebesar 5,69 tahun. Jika hasil penjualan turun melebihi angka tersebut maka usaha dikatakan tidak layak untuk dijalankan. Rincian mengenai perhitungan Asumsi *Benefit* turun 14,19% pada perencanaan usaha pengeringan ikan UD. RN dapat dilihat pada lampiran 13.



## V. KESIMPULAN DAN SARAN

### 6.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang didapatkan dari penelitian mengenai perencanaan pengembangan usaha pengeringan ikan adalah

1. Aspek teknis pada usaha pengeringan ikan UD. RN yaitu terdiri dari proses penyiangan ikan, penggaraman ikan, penirisan ikan, penataan ikan, pengeringan ikan, pengemasan ikan serta pengiriman ikan kering. Pada aspek pemasaran, saluran pemasaran usaha pengeringan ikan yaitu saluran pendek, yaitu langsung dikirimkan pada agen-agen besar. Sedangkan *Marketing Mix* yang terdiri dari produk ikan kering terdiri dari ikan tawes asin, ikan tawes tawar, ikan mujair asin, ikan mujair tawar, ikan bandeng asin, ikan bandeng tawar, ikan tombro (mas) asin serta ikan belanak tawar dengan harga yang bervariasi. Ikan kering dikirimkan ke luar wilayah Jawa Timur dengan promosi melalui sopir-sopir pengirim ikan kering UD. RN tersebut. Pada aspek finansial biaya yang dikeluarkan usaha pengeringan ikan UD RN terdiri dari modal tetap sebesar Rp. 876.575.000,-, modal lancar sebesar Rp. 328.400.000,-, modal variabel sebesar Rp. 1.842.000.000,-. Penerimaan dari penjualan ikan kering yaitu sebesar Rp. 2.588.175.000,-. BEP *Mix* yang didapatkan sebesar Rp. 1.043.279.075,-. Sehingga didapatkan keuntungan sebesar Rp. 517.750.000,-. Analisis finansial jangka pendek selama 10 tahun ke depan dilakukan penambahan investasi sebesar Rp. 964.232.500,- dengan *Net Present Value* sebesar Rp. 1.790.732.397, *Net Benefit Cost Ratio (Net B/C)* sebesar 3,04, *Internal Rate of Return* sebesar 61%. serta waktu pengembalian modal selama 1,69 tahun. Pada waktu 10 tahun tersebut usaha pengeringan ikan masih dikatakan layak dengan batas

toleransi biaya naik 9,6% *Benefit* turun 4,43%, jika biaya naik 4,43% *Benefit* turun 9,26%, jika biaya naik 13,87% serta jika *Benefit* turun 13,01%

2. Faktor internal usaha yang menjadi kekuatan dalam usaha pengeringan ikan yaitu lokasi usaha yang strategis, daya simpan produk yang tahan lama, proses produksi ikan kering yang mudah serta pegawai perempuan menghasilkan produk lebih tinggi dari pada laki-laki dengan skor untuk faktor kekuatan yaitu 1,525. Faktor internal usaha yang menjadi kelemahan pada usaha pengeringan ikan UD. RN yaitu bahan baku tidak selalu tersedia setiap hari, kemasan (*Packaging*) bersifat sederhana, tidak ada pembukuan keuangan secara rinci, kurangnya kegiatan promosi serta tidak ada jaminan kesehatan bagi pegawainya dengan skor untuk faktor kelemahan sebesar 1,2275. Faktor eksternal usaha yang menjadi peluang pada usaha pengeringan ikan UD. RN yaitu adanya permintaan yang tinggi, produk diminati oleh semua kalangan, adanya informasi mengenai perluasan pemasaran, adanya pengakuan dari pelanggan tetap bahwa ikan kering yang dihasilkan berkualitas tinggi serta banyak masyarakat yang belum bekerja di usia produktif dengan skor untuk faktor peluang yaitu sebesar 1,95. Faktor eksternal usaha yang menjadi ancaman pada usaha pengeringan ikan yaitu banyaknya persaingan usaha yang sama, keadaan cuaca yang tidak menentu serta kurangnya minat masyarakat dalam bekerja pada usaha pengeringan ikan dengan skor untuk faktor ancaman yaitu sebesar 1,25.

3. Berdasarkan diagram SWOT didapatkan hasil yaitu berada pada titik  $X = 0,25$  dan  $Y=0,7$ . Dengan demikian usaha pengeringan ikan berada pada kuadran I dimana strategi yang digunakan yaitu agresif dengan mengoptimalkan kekuatan yang dimiliki usaha serta mampu menangkap peluang yang ada di sekitar usaha pengeringan ikan UD. RN tersebut.

Sehingga beberapa strategi yang digunakan yaitu meningkatkan dan menjaga kualitas produksi, memberikan penghargaan serta jaminan kesehatan pada pegawainya serta meningkatkan promosi melalui internet maupun sosial media

4. Pembagian kerja antara laki-laki dan perempuan pada usaha pengeringan ikan UD. RN menjelaskan bahwa adanya ketidakseimbangan pekerjaan antara laki-laki dan perempuan, dimana pegawai laki-laki ditempatkan pada satu pekerjaan saja, sedangkan perempuan ditempatkan pada berbagai pekerjaan keterampilan untuk menjaga kualitas ikan kering UD. RN
5. Perencanaan usaha pengeringan ikan yaitu pada perencanaan teknis dengan memberikan hak yang setara bagi laki-laki dan perempuan, pada perencanaan pemasaran yaitu merencanakan promosi melalui internet dan sosial media sehingga saluran pemasaran juga meningkat. Sedangkan perencanaan finansial yaitu meningkatkan *Output* produksi sebesar 20% sehingga didapatkan untuk modal tetap sebesar Rp. 876.575.000,- untuk modal lancar tetap sebesar Rp. 403.400.000,- untuk modal variabel sebesar Rp. 2.210.200.000, untuk penerimaan total sebesar Rp. 3.225.810.000, BEP *Mix* didapatkan Rp. 1.281.290.805,- sehingga didapatkan keuntungan sebesar Rp. 612.219.000,-. Penambahan *Output* tersebut menjadikan keuntungan usaha pengeringan ikan yang didapatkan lebih banyak. Sedangkan untuk rencana usaha dengan analisis finansial untuk 10 tahun ke depan didapatkan untuk penambahan investasi sebesar Rp. 964.232.500, *Net Present Value* sebesar Rp. 2.293.971.164,-, *Net Benefit Cost Ratio (Net B/C)* sebesar 3,62 *Internal Rate of Return (IRR)* sebesar 72% waktu pengembalian modal selama 1,43 tahun serta pada waktu 10 tahun tersebut rencana usaha pengeringan ikan akan dikatakan tidak layak jika melebihi batas berikut, yakni biaya naik 10,75% *Benefit* turun 4,43%, jika biaya naik

4,43% *Benefit* turun 10,43%, jika biaya naik 14,9% serta jika *Benefit* turun 14,19%.

## 6.2 Saran

Saran yang diberikan peneliti kepada usaha pengeringan ikan UD. RN dan pihak-pihak yang berkepentingan yaitu :

1. Pemilik usaha pengeringan ikan lebih diharapkan memperhatikan antara pegawai perempuan maupun laki-laki dengan memberikan pelatihan, jaminan yang cukup dan sebagainya
2. Pemilik usaha mampu mengetahui faktor lingkungan usaha sehingga hal yang terjadi ke depannya bisa teratasi
3. Pemilik usaha tidak lagi melakukan diskriminasi yang menyebabkan perbedaan antara pegawai laki-laki dan pegawai perempuan
4. Dapat dilakukan penelitian lebih lanjut mengenai faktor-faktor lain yang mempengaruhi usaha pengeringan ikan serta perencanaan usaha pengeringan ikan dengan lebih lengkap lagi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anwar, S. 2003. Metodologi Penelitian Praktis untuk Ilmu Sosial dan Ekonomi. Edisi Pertama. Cetakan Pertama. Penerbit Buntara Media. Malang.
- Amirullah dan Cantika. S. B. 2001. Manajemen Strategik. Graha Ilmu. Yogyakarta
- Ariani, M dan Purwantini, T.B. 2005. Analisis Konsumsi Pangan Rumah Tangga Pasca Krisis Ekonomi di Propinsi Jawa Barat. Litbang Sosial Ekonomi Perikanan. Bogor
- Arikunto, S. 2002. Prosedur Penelitian, Suatu Pendekatan Praktek. Jakarta. PT. Rineka Cipta.
- Asmarantaka, A., Sayekti, W.D dan Nugraha, A. 2013. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Bandrek Lampung pada Unit Usaha THP Herbalist. *JIIA*. No: 1. Vol: 3
- Brigham, E.F. 1979. *Managerial Finance*. University of California. Los Angeles
- Bronatamala, S.Y., Nugroho, B.A dan Fanani, Z. 2013. *Persepsi Konsumen Terhadap Brand Image KFC (Studi Kasus : KFC Kawi, Malang)*. Skripsi Universitas Brawijaya. Malang
- Budiawan, A. 2013. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penyerapan Tenaga Kerja Terhadap Industri Kecil Pengolahan Ikan di Kabupaten Demak. *EDAJ*. No: 2. Vol: 1
- David, F.R. 2011. Manajemen Strategis: Konsep. Jakarta. Salemba Empat
- Diatin, I. Mochamad, P, Sobari dan Irianni, R. 2007. Analisis Kelayakan Finansial Budidaya Ikan Nila Wanayasa Pada Kelompok Pembudidaya Mekarsari. *Jurnal akuakultur Indonesia*. No: 1. Vol: 6
- Dinas Kelautan dan Perikanan. 2002. Keputusan Menteri Kelautan dan Perikanan No. 10/Men Tahun 2000 tentang Pedoman Umum Perencanaan Pengelolaan Pesisir Terpadu. Departemen Kelautan dan Perikanan. Jakarta
- Departemen Tenaga Kerja dan Transmigrasi. 2005. Panduan Kesempatan dan Perlakuan yang Sama dalam Pekerjaan di Indonesia. Jakarta
- Djamhari, C. 2006. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perkembangan Sentra Ukm Menjadi Klaster Dinamis. *INFOKOP*. No: 29
- Fandi, T. 2010. Service, Quality & Satisfaction. Yogyakarta. CV. Andi Offset

- Gumelar, L.A.S. 2010. Panduan Perencanaan dan Penganggaran Respsif Gender Bidang Perdagangan. Kemertrian Pemberdayaan dan Perlindungan Anak. Jakarta
- Hadiguna, R.A. 2009. Manajemen Pabrik. Bumi Aksara. Jakarta
- Harmono. 2014. Manajemen Keuangan. Bumi aksara. Jakarta
- Haryanto, S. 2008. Peran Aktif Wanita dalam Peningkatan Pendapatan Rumah Tangga Miskin: Studi Kasus pada Wanita Pemecah Batu di Pucanganak Kecamatan Tugu Trenggalek. *Jurnal Penelitian Universitas Merdeka Malang*. No: 2. Vol: 9
- Hayati, C. 2006. *Gender dan Perubahan Ekonomi: Peranan Perempuan dalam Industri Batik di Yogyakarta 1900-1965*. Skripsi Universitas Diponegoro. Semarang
- Herlianto, D dan Triani, P. 2009. Studi Kelayakan Bisnis. Graha Ilmu : Yogyakarta
- Hoda, A. 2013. Kajian Strategi Peran Gender dalam Usaha Ternak Rakyat di Provinsi Maluku Utara. Maluku
- Husnan, S dan Suwarsono, M. 2000. Studi Kelayakan Proyek Edisi Ketiga. Penerbit Unit Penerbit dan Pencetakan. Yogyakarta
- Ibid, R.S. 2002. Hukum Perusahaan Indonesia. PT. Citra Aditya Bakti. Bandung
- Ikhwanudin, M., Isnani, G dan Kusumajanto, D.D. 2011. *Pengaruh Persepsi Atribut Produk terhadap Keputusan Pembelian Rokok Merek Gudang Garam Surya Professional Mild (Studi pada Mahasiswa Jurusan Manajemen Angkatan 2011/2011 Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Malang)*. Skripsi Universitas Negeri Malang. Malang
- Indrawati., Herlina dan Misbach. 2007. Handout Mata Kuliah Psikodiagnostik. Fakultas Ilmu Pendidikan. Universitas Pendidikan Indonesia. Jakarta
- Johan, S. 2011. Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis. Graha Ilmu. Yogyakarta
- Junianingsih, I. 2015. Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Tradisional Ikan Tongkol Asap di Desa Jangkar Kabupaten Situbondo. *J Ilmu Perikanan*. No: 6. Vol: 1
- Kadir, A. 2008. *Faktor-Faktor yang Berpengaruh Terhadap Ketepatan Waktu Pelaporan Keuangan (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEJ)*. Thesis Universitas Diponegoro. Semarang
- Kotler, P. 2002. Manajemen Pemasaran Jilid I. Gramedia. Jakarta
- \_\_\_\_\_. 2006. Manajemen Pemasaran Jilid II. Gramedia. Jakarta
- Mada, I.G.N.C.W dan Mujiati, N.W. 2014. Motivasi Berprestasi, Berafiliasi dan Kekuasaan dalam Perspektif Gender. Universitas Udayana. Bali

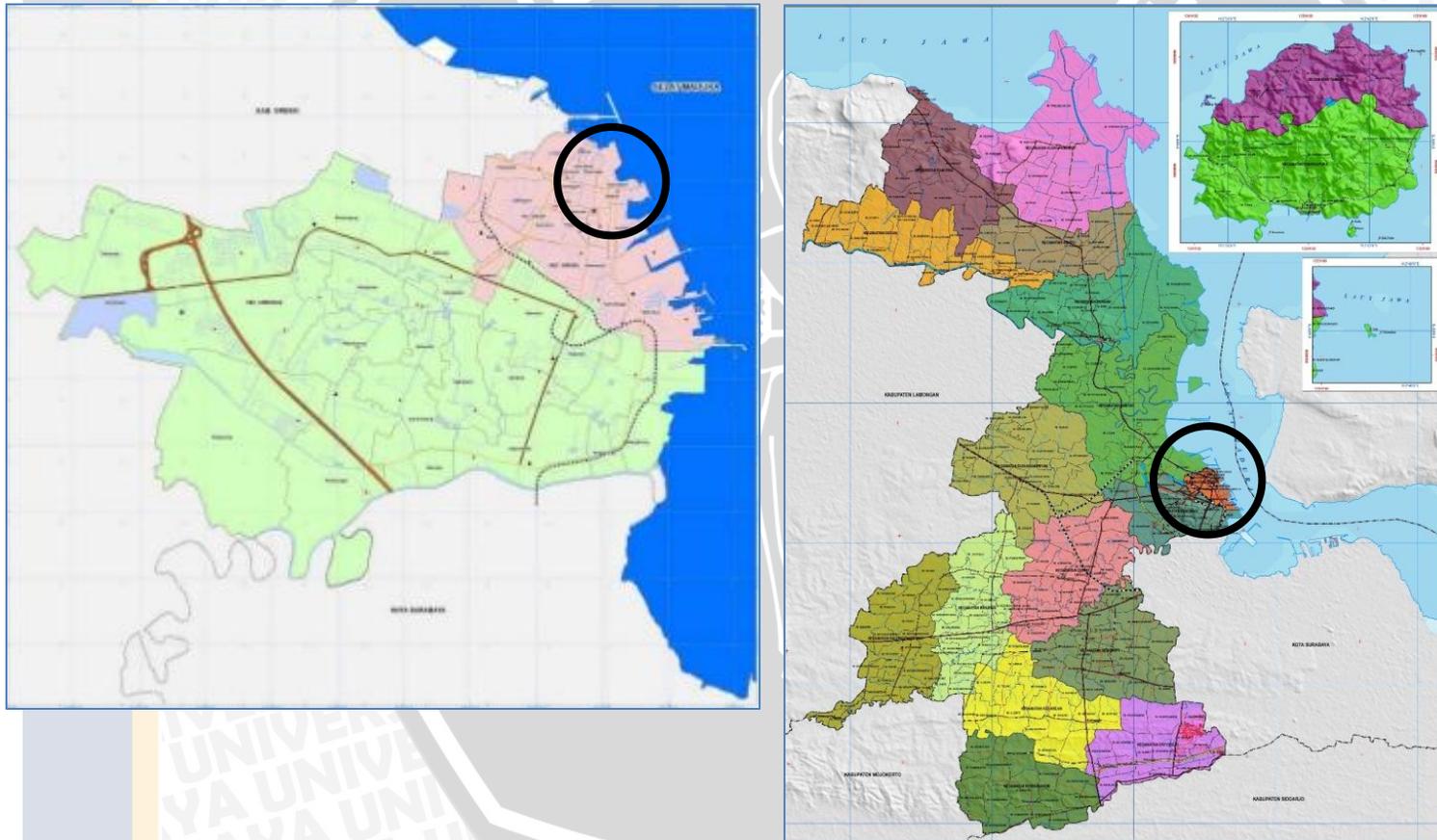
- Madjir, S. 2012. *Manajemen Strategi (Strategic Management)*. Unsri Press. Palembang
- Mandasari, K. 2011. *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Beli Konsumen dalam Memilih Jasa Perhotelan (Studi Kasus pada Hotel Grasia Semarang)*. Skripsi Universitas Diponegoro. Semarang
- Mantra, I.D. 2008. *Filsafat Penelitian dan Metode Penelitian Sosial*. Pustaka Pelajar. Yogyakarta
- Margono, T., Suryati, D dan Hartinah, S. 1993. *Buku Panduan Teknologi Pangan, Pusat Informasi Wanita Dalam Pembangunan, Swiss Development Cooperation*. Jakarta.
- Marhaeni, A.A.I.N. 2008. *Perkembangan Studi Perempuan, Kritik dan Gagasan Sebuah Perspektif untuk Studi Gender ke Depan*. Thesis Universitas Udayana. Bali
- Marissa. 2010. *Analisis Pendapatan Usaha Tani Tebu (Studi Kasus PT. PG Rajawali II Unit PG, Tersana Baru, Babakan, Bogor, Jawa Barat)*. UIN Syarif Hidayatullah. Jakarta
- Marzuki. 2010. *Gender dalam Perspektif Islam*. Universitas Negeri Yogyakarta. Yogyakarta
- Morrissey, G.L. 2002 *Perencanaan Jangka Panjang*. PT. Perhalindo. Jakarta
- Muhammad, S. 2002. *Manajemen Strategik Konsep dan Kasus*. UPP AMPYKPN. Nogatirto
- Munizu, M. 2010. *Pengaruh Faktor-Faktor Eksternal dan Internal Terhadap Kinerja Usaha Mikro dan Kecil (UMK) di Sulawesi Selatan*. J Manajemen dan Kewirausahaan. No: 12. Vol: 1
- Pambudi, T.R., Edy, O, dan Hidayat, N.N. 2013. *Analisis Keuntungan dan Rentabilitas Usaha Ayam Niaga Pedaging*. J. Ilmiah Peternakan. No: 3. Vol: 1
- Pasaribu, A.M. 2012. *Perencanaan dan Evaluasi Proyek Agribisnis-Konsep dan Aplikasi*. Penerbit ANDI. Yogyakarta.
- Pearce, J dan Robinson, R. 2011. *Manajemen Strategik Jilid 1*. Binapura Kasara Publisher. Tangerang
- Perdana, H. 2008. *Analisis Kelayakan Finansial Usaha Pembesaran Ikan Mas dan Nila pada Keramba Jaring Apung (KJA) Sistem Jaring Kolor di KJA Waduk Cikoncang Kecamatan Wanasalam Kabupaten Lebak Banten*. Skripsi Institut Pertanian Bogor. Bogor
- Pudjosumarto, M. 2002. *Evaluasi Proyek: Uraian Singkat dan Soal Jawab*. Liberty. Yogyakarta.

- Prasetya, R. 2002. *Maatschap, Firma, dan Persekutuan Komanditer*. PT. Citra aditya Bakti. Bandung
- Pratomo, H. 2003. Pemberdayaan Nelayan Melalui Pengolahan ikan Pasca Produksi. *J. Inoteks*. No: 5. Vol: 1
- Prawirosentono, S dan Primasari, D. 2014. *Manajemen Strategik dan Pengambilan Keputusan Korporasi*. Bumi Aksara. Jakarta
- Pujiyanto. 2003. Strategi Pemasaran Produk Melalui Media Periklanan. *Nirmana*. No: 5. Vol: 1
- Purhantara, W. 2010. *Metode Penelitian Kualitatif untuk Bisnis*. Graha Ilmu. Yogyakarta
- Puspitawati, H. 2008. *Kajian Kesejahteraan Keluarga dan Pemberdayaan Gender di Provinsi Nusa Tenggara Timur, Jawa Tengah dan Sumatera Selatan*. Hickling. Jakarta
- \_\_\_\_\_. 2013. *Konsep, Teori dan Analisis Gender*. Institut Pertanian Bogor. Bogor
- Rangkuti, F. 2005. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka
- Rahmana, A., Iriani, Y. Oktarina, R . 2008. *Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Sektor Industri Pengolahan*. Universitas Widyatama. Bandung
- Resmiarti, T., Diana, S dan Astuty, S. 2003. *Pengasinan Ikan Teri (Stolephorus Sp) dan Kelayakan Usahnya di Desa Karanghantu Serang*. Universitas Padjajaran. Bandung
- Riyanto, B. 1984. *Dasar-dasar Pembelanjaan Usaha*. Yayasan Badan Penerbit Gadjah Mada. Yogyakarta
- Rodoni, A dan Ali, H. 2014. *Manajemen Keuangan Modern*. Mitra Wacana Media. Jakarta
- Ruslan, E.I dan Praptiningsih, M. 2013. *Pengelolaan dan Pengembangan Usaha Perikanan pada PT.Dwi Candra Mina Citra di Sidoarjo*. *Agrotek*. No: 3. Vol: 1
- Saputri, E.D. 2011. *Perancangan Strategi Pengembangan Usaha dengan Metode SWOT Analysis di Perusahaan Abon Diamond Ampel Boyolali*. Skripsi Universitas Sebelas Maret. Surakarta
- Sari, K.M. 2011. *Analisis Pengolahan Ikan Asin di Kabupaten Cilacap*. Skripsi Universitas Sebelas Maret. Surakarta
- Shinta, A. 2011. *Manajemen Pemasaran*. UB Press. Malang
- Siswanto, H.B. 2013. *Pengantar Manajemen*. PT. Bumi Aksara. Jakarta.

- Sobandi, K dan Kosasih, S. 2014. Manajemen Operasi Bagian Kedua. Mitra Wacana Media. Jakarta
- Soekartawi. 1995. Analisis Usaha Tani. UI-Press. Jakarta
- Sudarta, W. 2003. Peranan Wanita dalam Pembangunan Berwawasan Gender. Vol: 3. No: 1
- Suhana, C. 2006. *Kajian Sistem Manajemen Mutu pada Pengolahan "Ikan Jambal Roti" di Pangandaran Kabupaten Ciamis*. Thesis Universitas Diponegoro. Semarang
- Sulistiyowati., Pramono, R dan Karyadi. 2010. Analisis Finansial dan Pendapatan Usaha Pengasapan Ikan Mina Asri Rumah Tangga di Kelurahan Tanjung Mas Kecamatan Semarang Utara Kota Semarang. J Agromedia. No: 28. Vol: 2
- Suratiyah, K. 2006. Ilmu Usahatani. Penerbit Penebar Swadaya. Jakarta
- Susianawati, R. 2006. Kajian Penerapan GMP dan SSOP pada Produk Ikan Asin Teri Kering dalam Upaya Peningkatan Keamanan Pangan di Kabupaten Kendal. Thesis Universitas Diponegoro. Semarang
- Tan, E.R. 2011. Pengaruh Faktor Harga, Promosi dan Pelayanan Terhadap Keputusan Konsumen untuk Belanja di Alfamart Surabaya. J Kewirausahaan. No: 5. Vol: 2
- Udaya, J. Wennadi, L.Y dan Lembanna, D.A.A. 2013. Manajemen Strategik. Graha Ilmu. Yogyakarta
- Umar, H. 2008. Metode Riset Bisnis. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta
- Usman, H dan Akbar, P. S. 2008. Metodologi Penelitian Sosial. Bumi Aksara. Jakarta
- Widayati, W. 2010. Analisis Pengaruh Pemberian Pelatihan Modal Usaha serta Cara-cara Mengolah Usaha Terhadap Pendapatan anggota P2M-BG di Kecamatan Tanon Kabupaten Sragen. Thesis Universitas Sebelas Maret. Surakarta
- Widjaya, A.W. 1987. *Perencanaan Sebagai Fungsi Manajemen*. PT. Bina Aksara. Jakarta.
- Yuwono, P.A dan Prasodjo, N.W. 2013. *Analisis Gender pada Program Pengembangan Usaha Agribisnis Pedesaan (PUAP) (Kasus Petani Lahan Kering Peserta Program PUAP di Desa Cikarawang, Kecamatan Dramaga, Kabupaten Bogor, Jawa Barat)*. Thesis Institut Pertanian Bogor. Bogor
- Zulfanita dan Hasanah, U. 2002. Pengelolaan Sumber Daya Ikan Berkelanjutan Sebagai Solusi Alternatif dalam Mengatasi Dampak Krisis Ekonomi Nasional

LAMPIRAN

Lampiran 1. Denah lokasi penelitian



Lampiran 2. Re-invest usaha pengeringan ikan UD. RN

NO	Jenis Barang	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Harga Total (Rp)	Umur Teknis (Thn)	Penyusutan	Nilai Kenaikan 1%	Re-invest tahun ke										Sisa Umur Teknis (Thn)	Nilai Sisa (Rp)	
								1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
1	bangunan	300	250,000	75,000,000	10	7,500,000	750,000											82,500,000	9	67,500,000
2	penampungan ikan (bak semen)	15	1,000,000	15,000,000	10	1,500,000	150,000											16,500,000	9	13,500,000
3	penampungan ikan (bak plastik)	15	25,000	375,000	5	75,000	3,750					393,750						412,500	4	300,000
4	tiang bambu	50	25,000	1,250,000	5	250,000	12,500					1,312,500						1,375,000	4	1,000,000
5	terpal	30	1,200,000	36,000,000	10	3,600,000	360,000											39,600,000	9	32,400,000
6	timbangan	2	4,000,000	8,000,000	10	800,000	80,000											8,800,000	9	7,200,000
7	keranjang plastik	10	15,000	150,000	2	75,000	1,500	153,000		156,000			159,000		162,000			165,000	1	75,000
8	piring plastik	15	5,000	75,000	2	37,500	750	76,500		78,000			79,500		81,000			82,500	1	37,500
9	gerobak	5	3,000,000	15,000,000	10	1,500,000	150,000											16,500,000	9	13,500,000
10	truk	2	350,000,000	700,000,000	10	70,000,000	7,000,000											770,000,000	9	630,000,000
11	Para-para(Jerebeng)	5000	5,000	25,000,000	2	12,500,000	250,000	25,500,000		26,000,000			26,500,000		27,000,000			27,500,000	1	12,500,000
12	Kursi plastik	20	25,000	500,000	2	250,000	5,000	510,000		520,000			530,000		540,000			550,000	1	250,000
13	Asahan pisau	15	15,000	225,000	2	112,500	2,250	229,500		234,000			238,500		243,000			247,500	1	112,500
<b>Total</b>				<b>876,575,000</b>		<b>98,200,000</b>	<b>8,765,750</b>	<b>26,469,000</b>		<b>26,988,000</b>	<b>1,706,250</b>	<b>27,507,000</b>	<b>28,026,000</b>		<b>964,232,500</b>		<b>778,375,000</b>			

Lampiran 3. Analisis finansil jangka panjang usaha pengeringan ikan UD. RN

NO	URAIAN	TAHUN KE										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0.17	Df (17%)	1.00	0.85	0.73	0.62	0.53	0.46	0.39	0.33	0.28	0.24	0.21
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		2,688,175,000	2,806,992,335	2,925,809,670	3,044,627,005	3,163,444,340	3,282,261,675	3,401,079,010	3,519,896,345	3,638,713,680	3,757,531,015
	Nilai Sisa											778,375,000
	Gross Benefit(A)		2,688,175,000	2,806,992,335	2,925,809,670	3,044,627,005	3,163,444,340	3,282,261,675	3,401,079,010	3,519,896,345	3,638,713,680	4,535,906,015
	PVGB		2,297,585,470	2,050,545,938	1,826,789,412	1,624,765,348	1,442,882,243	1,279,552,269	1,133,223,805	1,002,404,437	885,676,513	943,638,018
	Jumlah PVGB											14,487,063,454
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	876,575,000										
	Penambahan Investasi		0	26,469,000	0	26,988,000	1,706,250	27,507,000	0	28,026,000	0	964,232,500
	Biaya Operasional		2,170,400,000	2,266,331,680	2,362,263,360	2,458,195,040	2,554,126,720	2,650,058,400	2,745,990,080	2,841,921,760	2,937,853,440	3,033,785,120
	Gross Cost (B)	876,575,000	2,170,400,000	2,292,800,680	2,362,263,360	2,485,183,040	2,555,832,970	2,677,565,400	2,745,990,080	2,869,947,760	2,937,853,440	3998017620.00
	PVGC	876,575,000	1,855,042,735	1,674,921,967	1,474,927,689	1,326,218,049	1,165,743,921	1,043,818,325	914,951,201	817,310,536	715,084,510	831,737,124
	Jumlah PVGC											12,696,331,057
	Net Benefit (A-B)	-876,575,000	517,775,000	514,191,655	563,546,310	559,443,965	607,611,370	604,696,275	655,088,930	649,948,585	700,860,240	537,888,395
	PVNB	-876,575,000	442,542,735	375,623,972	351,861,723	298,547,299	277,138,322	235,733,944	218,272,603	185,093,901	170,592,003	111,900,894
iii	NPV	1,790,732,396.4236200	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	3.04	> 1 (layak)									
v	IRR	61%	> 17% suku bunga pinjaman (layak)									
vi	PP	1.69	lama waktu pengembalian Investasi									

Lampiran 4. Analisis sensitivitas dalam keadaan biaya naik 9,6% dan *Benefit* turun 4,43%

Biaya Naik		Dari	2,170,400,000	Menjadi	2,400,847,943.337							9.60%
Benefit Turun		Dari	2,688,175,000	Menjadi	2,568,990,000							4.43%
NO	URAIAN	TAHUN KE										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0.17	Df (17%)	1.00	0.85	0.73	0.62	0.53	0.46	0.39	0.33	0.28	0.24	0.21
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		2,568,990,000	2,687,807,335	2,806,624,670	2,925,442,005	3,044,259,340	3,163,076,675	3,281,894,010	3,400,711,345	3,519,528,680	3,638,346,015
	Nilai Sisa											0
	Gross Benefit(A)		2,568,990,000	2,687,807,335	2,806,624,670	2,925,442,005	3,044,259,340	3,163,076,675	3,281,894,010	3,400,711,345	3,519,528,680	3,638,346,015
	PVGB		2,195,717,949	1,963,479,681	1,752,373,807	1,561,162,267	1,388,520,636	1,233,089,357	1,093,511,914	968,462,650	856,666,438	756,911,984
	Jumlah PVGB											13,769,896,682
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	876,575,000										
	Penambahan Investasi		0	26,469,000	0	26,988,000	1,706,250	27,507,000	0	28,026,000	0	964,232,500
	Biaya Operasional		2,400,847,943	2,496,779,623	2,592,711,303	2,688,642,983	2,784,574,663	2,880,506,343	2,976,438,023	3,072,369,703	3,168,301,383	3,264,233,063
	Gross Cost (B)	876,575,000	2,400,847,943	2,523,248,623	2,592,711,303	2,715,630,983	2,786,280,913	2,908,013,343	2,976,438,023	3,100,395,703	3,168,301,383	4,228,465,563
	PVGC	876,575,000	2,052,006,789	1,843,267,312	1,618,812,599	1,449,196,605	1,270,853,798	1,133,655,827	991,735,391	882,938,049	771,176,401	879,678,911
	Jumlah PVGC											13,769,896,682
	Net Benefit (A-B)	-876,575,000	168,142,057	164,558,712	213,913,367	209,811,022	257,978,427	255,063,332	305,455,987	300,315,642	351,227,297	-590,119,548
	PVNB	-876,575,000	143,711,160	120,212,369	133,561,208	111,965,662	117,666,837	99,433,530	101,776,523	85,524,601	85,490,037	-122,766,927
iii	NPV	0.0040306	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	1.00	> 1 (layak)									
v	IRR	17%	> 17% suku bunga pinjaman (layak)									
vi	PP	5.21	lama waktu pengembalian Investasi									

Lampiran 5. Analisis sensitivitas dalam keadaan biaya naik 4,43% dan *Benefit* turun 9,26%

NO	URAIAN	TAHUN KE										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0.17	Df (17%)	1.00	0.85	0.73	0.62	0.53	0.46	0.39	0.33	0.28	0.24	0.21
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		2,439,208,631	2,558,025,966	2,676,843,301	2,795,660,636	2,914,477,971	3,033,295,306	3,152,112,641	3,270,929,976	3,389,747,311	3,508,564,646
	Nilai Sisa											0
	Gross Benefit(A)		2,439,208,631	2,558,025,966	2,676,843,301	2,795,660,636	2,914,477,971	3,033,295,306	3,152,112,641	3,270,929,976	3,389,747,311	3,508,564,646
	PVGB		2,084,793,701	1,868,672,632	1,671,342,141	1,491,904,433	1,329,325,906	1,182,495,570	1,050,269,361	931,503,204	825,077,168	729,912,608
	Jumlah PVGB											13,165,296,724
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	876,575,000										
	Penambahan Investasi		0	26,469,000	0	26,988,000	1,706,250	27,507,000	0	28,026,000	0	964,232,500
	Biaya Operasional		2,271,066,574	2,366,998,254	2,462,929,934	2,558,861,614	2,654,793,294	2,750,724,974	2,846,656,654	2,942,588,334	3,038,520,014	3,134,451,694
	Gross Cost (B)	876,575,000	2,271,066,574	2,393,467,254	2,462,929,934	2,585,849,614	2,656,499,544	2,778,231,974	2,846,656,654	2,970,614,334	3,038,520,014	4098684194.00
	PVGC	876,575,000	1,941,082,542	1,748,460,263	1,537,780,933	1,379,938,771	1,211,659,068	1,083,062,040	948,492,839	845,978,602	739,587,131	852,679,535
	Jumlah PVGC											13,165,296,724
	Net Benefit (A-B)	-876,575,000	168,142,057	164,558,712	213,913,367	209,811,022	257,978,427	255,063,332	305,455,987	300,315,642	351,227,297	-590,119,548
	PVNB	-876,575,000	143,711,160	120,212,369	133,561,208	111,965,662	117,666,837	99,433,530	101,776,523	85,524,601	85,490,037	-122,766,927
iii	NPV	0.0040306	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	1.00	> 1 (layak)									
v	IRR	17%	> 17% suku bunga pinjaman (layak)									
vi	PP	5.21	lama waktu pengembalian Investasi									

Lampiran 6. Analisis sensitivitas dalam keadaan biaya naik 13,87%

Biaya Naik	Dari	2,170,400,000	Menjadi	2,520,032,943.337	13.87%							
NO	URAIAN	TAHUN KE										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0.17	Df (17%)	1.00	0.85	0.73	0.62	0.53	0.46	0.39	0.33	0.28	0.24	0.21
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		2,688,175,000	2,806,992,335	2,925,809,670	3,044,627,005	3,163,444,340	3,282,261,675	3,401,079,010	3,519,896,345	3,638,713,680	3,757,531,015
	Nilai Sisa											0
	Gross Benefit(A)		2,688,175,000	2,806,992,335	2,925,809,670	3,044,627,005	3,163,444,340	3,282,261,675	3,401,079,010	3,519,896,345	3,638,713,680	3,757,531,015
	PVGB		2,297,585,470	2,050,545,938	1,826,789,412	1,624,765,348	1,442,882,243	1,279,552,269	1,133,223,805	1,002,404,437	885,676,513	781,706,920
	Jumlah PVGB											14,325,132,355
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	876,575,000										
	Penambahan Investasi		0	26,469,000	0	26,988,000	1,706,250	27,507,000	0	28,026,000	0	964,232,500
	Biaya Operasional		2,520,032,943	2,615,964,623	2,711,896,303	2,807,827,983	2,903,759,663	2,999,691,343	3,095,623,023	3,191,554,703	3,287,486,383	3,383,418,063
	Gross Cost (B)	876,575,000	2,520,032,943	2,642,433,623	2,711,896,303	2,834,815,983	2,905,465,913	3,027,198,343	3,095,623,023	3,219,580,703	3,287,486,383	4347650563.34
	PVGC	876,575,000	2,153,874,311	1,930,333,570	1,693,228,204	1,512,799,686	1,325,215,406	1,180,118,739	1,031,447,282	916,879,836	800,186,476	904,473,847
	Jumlah PVGC											14,325,132,355
	Net Benefit (A-B)	-876,575,000	168,142,057	164,558,712	213,913,367	209,811,022	257,978,427	255,063,332	305,455,987	300,315,642	351,227,297	-590,119,548
	PVNB	-876,575,000	143,711,160	120,212,369	133,561,208	111,965,662	117,666,837	99,433,530	101,776,523	85,524,601	85,490,037	-122,766,927
iii	NPV	0.0040306	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	1.00	> 1 (layak)									
v	IRR	17%	> 17% suku bunga pinjaman (layak)									
vi	PP	5.21	lama waktu pengembalian Investasi									

Lampiran 7. Analisis sensitivitas dalam keadaan *Benefit* turun 13,01%

Benefit Turun		Dari	2,688,175,000	Menjadi	2,338,542,056.663	13.01%						
NO	URAIAN	TAHUN KE										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0.17	Df (17%)	1.00	0.85	0.73	0.62	0.53	0.46	0.39	0.33	0.28	0.24	0.21
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		2,338,542,057	2,457,359,392	2,576,176,727	2,694,994,062	2,813,811,397	2,932,628,732	3,051,446,067	3,170,263,402	3,289,080,737	3,407,898,072
	Nilai Sisa											0
	Gross Benefit(A)		2,338,542,057	2,457,359,392	2,576,176,727	2,694,994,062	2,813,811,397	2,932,628,732	3,051,446,067	3,170,263,402	3,289,080,737	3,407,898,072
	PVGB		1,998,753,895	1,795,134,335	1,608,488,896	1,438,183,711	1,283,410,759	1,143,251,855	1,016,727,724	902,835,138	800,574,547	708,970,197
	Jumlah PVGB											12,696,331,057
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	876,575,000										
	Penambahan Investasi		0	26,469,000	0	26,988,000	1,706,250	27,507,000	0	28,026,000	0	964,232,500
	Biaya Operasional		2,170,400,000	2,266,331,680	2,362,263,360	2,458,195,040	2,554,126,720	2,650,058,400	2,745,990,080	2,841,921,760	2,937,853,440	3,033,785,120
	Gross Cost (B)	876,575,000	2,170,400,000	2,292,800,680	2,362,263,360	2,485,183,040	2,555,832,970	2,677,565,400	2,745,990,080	2,869,947,760	2,937,853,440	3,033,785,120
	PVGC	876,575,000	1,855,042,735	1,674,921,967	1,474,927,689	1,326,218,049	1,165,743,921	1,043,818,325	914,951,201	817,310,536	715,084,510	631,737,124
	Jumlah PVGC											12,696,331,057
	Net Benefit (A-B)	-876,575,000	168,142,057	164,558,712	213,913,367	209,811,022	257,978,427	255,063,332	305,455,987	300,315,642	351,227,297	-590,119,548
	PVNB	-876,575,000	143,711,160	120,212,369	133,561,208	111,965,662	117,666,837	99,433,530	101,776,523	85,524,601	85,490,037	-122,766,927
iii	NPV	0.0040306	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	1.00	> 1 (layak)									
v	IRR	17%	> 17% suku bunga pinjaman (layak)									
vi	PP	5.21	lama waktu pengembalian Investasi									

Lampiran 8. Penambahan Investasi pada perencanaan usaha pengeringan ikan UD. RN

NO	Jenis Barang	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Harga Total (Rp)	Umur Teknis (Thn)	Penyusutan	Nilai Kenaikan 1%	Re-Invest tahun ke										Sisa Umur Teknis (Thn)	Nilai Sisa (Rp)	
								1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
1	bangunan	300	250,000	75,000,000	10	7,500,000	750,000											82,500,000	9	67,500,000
2	penampungan ikan (bak semen)	15	1,000,000	15,000,000	10	1,500,000	150,000											16,500,000	9	13,500,000
3	penampungan ikan (bak plastik)	15	25,000	375,000	5	75,000	3,750					393,750						412,500	4	300,000
4	tiang bambu	50	25,000	1,250,000	5	250,000	12,500					1,312,500						1,375,000	4	1,000,000
5	terpal	30	1,200,000	36,000,000	10	3,600,000	360,000											39,600,000	9	32,400,000
6	timbangan	2	4,000,000	8,000,000	10	800,000	80,000											8,800,000	9	7,200,000
7	keranjang plastik	10	15,000	150,000	2	75,000	1,500	153,000		156,000			159,000		162,000			165,000	1	75,000
8	piring plastik	15	5,000	75,000	2	37,500	750	76,500		78,000			79,500		81,000			82,500	1	37,500
9	gerobak	5	3,000,000	15,000,000	10	1,500,000	150,000											16,500,000	9	13,500,000
10	truk	2	350,000,000	700,000,000	10	70,000,000	7,000,000											770,000,000	9	630,000,000
11	Para-para(Jerebeng)	5000	5,000	25,000,000	2	12,500,000	250,000	25,500,000		26,000,000			26,500,000		27,000,000			27,500,000	1	12,500,000
12	Kursi plastik	20	25,000	500,000	2	250,000	5,000	510,000		520,000			530,000		540,000			550,000	1	250,000
13	Asahan pisau	15	15,000	225,000	2	112,500	2,250	229,500		234,000			238,500		243,000			247,500	1	112,500
<b>Total</b>				<b>876,575,000</b>		<b>98,200,000</b>	<b>8,765,750</b>	<b>26,469,000</b>		<b>26,988,000</b>	<b>1,706,250</b>	<b>27,507,000</b>	<b>28,026,000</b>		<b>964,232,500</b>		<b>778,375,000</b>			

Lampiran 9. Perencanaan finansil jangka panjang pada usaha pengeringan ikan UD. RN

NO	URAIAN	TAHUN KE										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0.17	Df (17%)	1.00	0.85	0.73	0.62	0.53	0.46	0.39	0.33	0.28	0.24	0.21
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		3,225,810,000	3,368,390,802	3,510,971,604	3,653,552,406	3,796,133,208	3,938,714,010	4,081,294,812	4,223,875,614	4,366,456,416	4,509,037,218
	Nilai Sisa											778,375,000
	Gross Benefit(A)		3,225,810,000	3,368,390,802	3,510,971,604	3,653,552,406	3,796,133,208	3,938,714,010	4,081,294,812	4,223,875,614	4,366,456,416	5,287,412,218
	PVGB		2,757,102,564	2,460,655,126	2,192,147,294	1,949,718,418	1,731,458,692	1,535,462,723	1,359,868,566	1,202,885,325	1,062,811,815	1,099,979,402
	Jumlah PVGB											17,352,089,925
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	876,575,000										
	Penambahan Investasi		0	26,469,000	0	26,988,000	1,706,250	27,507,000	0	28,026,000	0	964,232,500
	Biaya Operasional		2,613,600,000	2,729,121,120	2,844,642,240	2,960,163,360	3,075,684,480	3,191,205,600	3,306,726,720	3,422,247,840	3,537,768,960	3,653,290,080
	Gross Cost (B)	876,575,000	2,613,600,000	2,755,590,120	2,844,642,240	2,987,151,360	3,077,390,730	3,218,712,600	3,306,726,720	3,450,273,840	3,537,768,960	4617522580.00
	PVGC	876,575,000	2,233,846,154	2,012,995,924	1,776,110,858	1,594,093,467	1,403,632,232	1,254,778,387	1,101,786,058	982,577,175	861,106,191	960,617,315
	Jumlah PVGC											15,058,118,761
	Net Benefit (A-B)	-876,575,000	612,210,000	612,800,682	666,329,364	666,401,046	718,742,478	720,001,410	774,568,092	773,601,774	828,687,456	669,889,638
	PVNB	-876,575,000	523,256,410	447,659,202	416,036,436	355,624,950	327,826,460	280,684,336	258,082,508	220,308,150	201,705,625	139,362,087
iii	NPV	<b>2,293,971,163.9853100</b>	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	<b>3.62</b>	> 1 (layak)									
v	IRR	<b>72%</b>	> 17% suku bunga pinjaman (layak)									
vi	PP	<b>1.43</b>	lama waktu pengembalian Investasi									

Lampiran 10. Asumsi biaya naik 10,75% dan *Benefit* turun 4,43% pada perencanaan usaha pengeringan ikan UD. RN

Biaya Naik		Dari	2,613,600,000	Menjadi	2,928,446,464.498							10.75%
Benefit Turun		Dari	3,225,810,000	Menjadi	3,083,000,000							4.43%
NO	URAIAN	TAHUN KE										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0.17	Df (17%)	1.00	0.85	0.73	0.62	0.53	0.46	0.39	0.33	0.28	0.24	0.21
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		3,083,000,000	3,225,580,802	3,368,161,604	3,510,742,406	3,653,323,208	3,795,904,010	3,938,484,812	4,081,065,614	4,223,646,416	4,366,227,218
	Nilai Sisa											0
	Gross Benefit(A)		3,083,000,000	3,225,580,802	3,368,161,604	3,510,742,406	3,653,323,208	3,795,904,010	3,938,484,812	4,081,065,614	4,223,646,416	4,366,227,218
	PVGB		2,635,042,735	2,356,330,486	2,102,980,935	1,873,507,854	1,666,321,458	1,479,789,874	1,312,284,934	1,162,215,554	1,028,051,328	908,338,485
	Jumlah PVGB											16,524,863,643
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	876,575,000										
	Penambahan Investasi		0	26,469,000	0	26,988,000	1,706,250	27,507,000	0	28,026,000	0	964,232,500
	Biaya Operasional		2,928,446,464	3,043,967,584	3,159,488,704	3,275,009,824	3,390,530,944	3,506,052,064	3,621,573,184	3,737,094,304	3,852,615,424	3,968,136,544
	Gross Cost (B)	876,575,000	2,928,446,464	3,070,436,584	3,159,488,704	3,301,997,824	3,392,237,194	3,533,559,064	3,621,573,184	3,765,120,304	3,852,615,424	4,932,369,044
	PVGC	876,575,000	2,502,945,696	2,242,995,533	1,972,691,720	1,762,111,298	1,547,237,216	1,377,517,690	1,206,691,445	1,072,239,899	937,740,997	1,026,117,149
	Jumlah PVGC											16,524,863,642
	Net Benefit (A-B)	-876,575,000	154,553,536	155,144,218	208,672,900	208,744,582	261,086,014	262,344,946	316,911,628	315,945,310	371,030,992	-566,141,826
	PVNB	-876,575,000	132,097,039	113,334,953	130,289,214	111,396,556	119,084,242	102,272,184	105,593,489	89,975,655	90,310,330	-117,778,664
iii	NPV	<b>0.0045410</b>	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	<b>1.00</b>	> 1 (layak)									
v	IRR	17%	> 17% suku bunga pinjaman (layak)									
vi	PP	5.67	lama waktu pengembalian Investasi									

Lampiran 11. Asumsi biaya naik 4,43% dan *Benefit* turun 10,43% pada perencanaan usaha pengeringan ikan UD. RN

Biaya Naik		Dari	2,613,600,000	Menjadi	2,734,800,000	4.43%						
Benefit Turun		Dari	3,225,810,000	Menjadi	2,889,353,535.502	10.43%						
NO	URAIAN	TAHUN KE										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0.17	Df (17%)	1.00	0.85	0.73	0.62	0.53	0.46	0.39	0.33	0.28	0.24	0.21
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		2,889,353,536	3,031,934,338	3,174,515,140	3,317,095,942	3,459,676,744	3,602,257,546	3,744,838,348	3,887,419,150	4,029,999,952	4,172,580,754
	Nilai Sisa											0
	Gross Benefit(A)		2,889,353,536	3,031,934,338	3,174,515,140	3,317,095,942	3,459,676,744	3,602,257,546	3,744,838,348	3,887,419,150	4,029,999,952	4,172,580,754
	PVGB		2,469,532,936	2,214,869,119	1,982,073,784	1,770,168,409	1,577,997,146	1,404,299,009	1,247,762,827	1,107,068,454	980,917,054	868,052,782
	Jumlah PVGB											15,622,741,520
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	876,575,000										
	Penambahan Investasi		0	26,469,000	0	26,988,000	1,706,250	27,507,000	0	28,026,000	0	964,232,500
	Biaya Operasional		2,734,800,000	2,850,321,120	2,965,842,240	3,081,363,360	3,196,884,480	3,312,405,600	3,427,926,720	3,543,447,840	3,658,968,960	3,774,490,080
	Gross Cost (B)	876,575,000	2,734,800,000	2,876,790,120	2,965,842,240	3,108,351,360	3,198,590,730	3,339,912,600	3,427,926,720	3,571,473,840	3,658,968,960	4738722580.00
	PVGC	876,575,000	2,337,435,897	2,101,534,166	1,851,784,570	1,658,771,853	1,458,912,904	1,302,026,825	1,142,169,338	1,017,092,799	890,606,724	985,831,446
	Jumlah PVGC											15,622,741,520
	Net Benefit (A-B)	-876,575,000	154,553,536	155,144,218	208,672,900	208,744,582	261,086,014	262,344,946	316,911,628	315,945,310	371,030,992	-566,141,826
	PVNB	-876,575,000	132,097,039	113,334,953	130,289,214	111,396,556	119,084,242	102,272,184	105,593,489	89,975,655	90,310,330	-117,778,664
iii	NPV	0.0045410	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	1.00	> 1 (layak)									
v	IRR	17%	> 17% suku bunga pinjaman (layak)									
vi	PP	5.67	lama waktu pengembalian Investasi									

Lampiran 12. Asumsi biaya naik 14,9% pada perencanaan usaha pengeringan ikan UD. RN

Biaya Naik		Dari	2,613,600,000	Menjadi	3,071,256,464.498	14.90%						
NO	URAIAN	TAHUN KE										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0.17	Df (17%)	1.00	0.85	0.73	0.62	0.53	0.46	0.39	0.33	0.28	0.24	0.21
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		3,225,810,000	3,368,390,802	3,510,971,604	3,653,552,406	3,796,133,208	3,938,714,010	4,081,294,812	4,223,875,614	4,366,456,416	4,509,037,218
	Nilai Sisa											0
	Gross Benefit(A)		3,225,810,000	3,368,390,802	3,510,971,604	3,653,552,406	3,796,133,208	3,938,714,010	4,081,294,812	4,223,875,614	4,366,456,416	4,509,037,218
	PVGB		2,757,102,564	2,460,655,126	2,192,147,294	1,949,718,418	1,731,458,692	1,535,462,723	1,359,868,566	1,202,885,325	1,062,811,815	938,048,304
	Jumlah PVGB											17,190,158,827
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	876,575,000										
	Penambahan Investasi		0	26,469,000	0	26,988,000	1,706,250	27,507,000	0	28,026,000	0	964,232,500
	Biaya Operasional		3,071,256,464	3,186,777,584	3,302,298,704	3,417,819,824	3,533,340,944	3,648,862,064	3,764,383,184	3,879,904,304	3,995,425,424	4,110,946,544
	Gross Cost (B)	876,575,000	3,071,256,464	3,213,246,584	3,302,298,704	3,444,807,824	3,535,047,194	3,676,369,064	3,764,383,184	3,907,930,304	3,995,425,424	5075179044.50
	PVGC	876,575,000	2,625,005,525	2,347,320,173	2,061,858,080	1,838,321,862	1,612,374,449	1,433,190,539	1,254,275,076	1,112,909,669	972,501,485	1,055,826,968
	Jumlah PVGC											17,190,158,827
	Net Benefit (A-B)	-876,575,000	154,553,536	155,144,218	208,672,900	208,744,582	261,086,014	262,344,946	316,911,628	315,945,310	371,030,992	-566,141,826
	PVNB	-876,575,000	132,097,039	113,334,953	130,289,214	111,396,556	119,084,242	102,272,184	105,593,489	89,975,655	90,310,330	-117,778,664
iii	NPV	<b>0.0045410</b>	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	<b>1.00</b>	> 1 (layak)									
v	IRR	17%	> 17% suku bunga pinjaman (layak)									
vi	PP	5.67	lama waktu pengembalian Investasi									

Lampiran 13. Asumsi *Benefit* turun 14,19% pada perencanaan usaha pengeringan ikan UD. RN

Benefit Turun		Dari	3,225,810,000	Menjadi	2,768,153,535.502	14.19%						
NO	URAIAN	TAHUN KE										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0.17	Df (17%)	1.00	0.85	0.73	0.62	0.53	0.46	0.39	0.33	0.28	0.24	0.21
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		2,768,153,536	2,910,734,338	3,053,315,140	3,195,895,942	3,338,476,744	3,481,057,546	3,623,638,348	3,766,219,150	3,908,799,952	4,051,380,754
	Nilai Sisa											0
	Gross Benefit(A)		2,768,153,536	2,910,734,338	3,053,315,140	3,195,895,942	3,338,476,744	3,481,057,546	3,623,638,348	3,766,219,150	3,908,799,952	4,051,380,754
	PVGB		2,365,943,193	2,126,330,877	1,906,400,073	1,705,490,023	1,522,716,475	1,357,050,571	1,207,379,547	1,072,552,830	951,416,521	842,838,651
	Jumlah PVGB											15,058,118,761
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	876,575,000										
	Penambahan Investasi		0	26,469,000	0	26,988,000	1,706,250	27,507,000	0	28,026,000	0	964,232,500
	Biaya Operasional		2,613,600,000	2,729,121,120	2,844,642,240	2,960,163,360	3,075,684,480	3,191,205,600	3,306,726,720	3,422,247,840	3,537,768,960	3,653,290,080
	Gross Cost (B)	876,575,000	2,613,600,000	2,755,590,120	2,844,642,240	2,987,151,360	3,077,390,730	3,218,712,600	3,306,726,720	3,450,273,840	3,537,768,960	4617522580.00
	PVGC	876,575,000	2,233,846,154	2,012,995,924	1,776,110,858	1,594,093,467	1,403,632,232	1,254,778,387	1,101,786,058	982,577,175	861,106,191	960,617,315
	Jumlah PVGC											15,058,118,761
	Net Benefit (A-B)	-876,575,000	154,553,536	155,144,218	208,672,900	208,744,582	261,086,014	262,344,946	316,911,628	315,945,310	371,030,992	-566,141,826
	PVNB	-876,575,000	132,097,039	113,334,953	130,289,214	111,396,556	119,084,242	102,272,184	105,593,489	89,975,655	90,310,330	-117,778,664
iii	NPV	0.0045410	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	1.00	> 1 (layak)									
v	IRR	17%	> 17% suku bunga pinjaman (layak)									
vi	PP	5.67	lama waktu pengembalian Investasi									

Lampiran 14. Dokumentasi penelitian

